

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2022

der HYPOPORT SE

Berlin, 3. März 2023

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. Übernahmerechtliche Angaben**
- 10. 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. Dabei konzentrieren sich die Hypoport SE auf ihre Aufgaben als Strategie- und Managementholding. Die Aufgaben der Zentralfunktionen für die Unternehmen des Hypoport Netzwerkes wurden 2020 in eine eigenständige Tochtergesellschaft (Hypoport Hub SE) überführt. Ziel der Strategie- und Managementholding Hypoport SE ist die Förderung und die Erweiterung ihres Netzwerks 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 Fünfjahresplan. Die Gesamterlöse (Umsatz) und das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit auf Konzernebene (EBIT) stellen als Summe der Geschäftsentwicklung in den einzelnen vier Segmenten die wesentlichen Leistungsindikatoren im Hypoport-Konzern dar. Für die Hypoport SE als Strategie- und Managementholding ist das EBT, welches das Beteiligungsergebnis der Tochterfirmen enthält, der einzige wesentliche Leistungsindikator.

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 rund 800 Partner aus den Bereichen Banken, Versicherungen und

Finanzvertriebe. Mehrere tausend Nutzer haben 2022 über 400.000 Transaktionen mit einem Volumen von knapp 100 Mrd. € über Europace abgewickelt.

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

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 (Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, Münchener Hypothekenbank eG, R+V Lebensversicherung AG und DZ Hyp AG) als Gesellschafter beteiligt sind. 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 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 im Segment Kreditplattform 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 Deutsche Bank AG – stellt eng mit den Konzernmarken DSL Bank, Postbank und BHW verbundenen Finanzvertrieben den Marktplatz Europace, ergänzt um Packaging-Dienstleistungen, zur Verfügung.

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

Mit der GENOFLEX GmbH wird gemeinsam mit der genossenschaftlichen TeamBank eine Plattform für Ratenkreditprodukte im genossenschaftlichen Bankensektor etabliert.

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

Innerhalb der FUNDINGPORT GmbH wird gemeinsam mit der IKB Deutsche Industriebank ein Finanzierungsmarktplatz für Firmenkunden (Corporate Finance) etabliert.

Segment Privatkunden

Die Gesellschaften innerhalb des Segments Privatkunden, die Dr. Klein Privatkunden AG und die Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucherinformation mbH, befassen sich mit der Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten an Verbraucher, schwerpunktmäßig private Wohnimmobilienfinanzierungen in Deutschland.

Interessenten werden über das Internet gewonnen, die anschließende Beratung erfolgt über Online-Beratungssysteme, per Videotelefonie 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 Produktanbietern 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 immobilienbezogenen 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 („Vermarktungsplattform“). FIO bietet zusätzlich Software-as-a-Service-Lösungen für den Zahlungsverkehr und das Versicherungsschadensmanagement von Wohnungsunternehmen.

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 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. Das Segment erfuhr in 2022 eine Umstrukturierung und gliedert sich nunmehr in drei Produktbereiche: Privatversicherung, Industrieversicherung, betriebliche Vorsorge.

Im Bereich Privatversicherung entwickelt und betreibt die Smart InsurTech AG die voll integrierte Plattform „Smart Insur“ für den Vertrieb und die Verwaltung von Versicherungsprodukten. Die modular aufgebaute Plattform umfasst eine breite Unterstützung der branchenüblichen Vertriebs- und Verwaltungsprozesse von der Beratungsunterstützung, über Vergleichsmodule bis zur Bestandsverwaltung für Versicherungsmakler und Mehrfachagenten. Zusätzlich stellen die Qualitypool GmbH, die 2022 vollständig erworbene AmexPool AG und weitere Vertriebsservicegesellschaften kleineren und mittelgroßen Finanzvertrieben Unterstützungsleistungen bei der Vermittlung von Versicherungen zur Verfügung.

Im Bereich Industrieversicherung wurden in 2022 erste Plattformstrukturen für Industrieversicherungsgeschäft unter dem Namen „Corify“ aufgebaut. Die Oasis GmbH bietet Industrie und spezialisierten Versicherungsmaklern eine Maklerverwaltungssoftware.

Im Bereich betrieblicher Vorsorge bietet die ePension GmbH & Co. KG eine digitale Plattform für die Verwaltung betrieblicher Altersvorsorgeprodukte und Krankenversicherungen 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.

Weitere existierende Tochter- oder Enkelgesellschaften der Hypoport SE haben kein oder nur in sehr geringem Umfang ein operatives Geschäft und finden daher hier keine Erwähnung.

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Das branchenspezifische Marktumfeld der Hypoport-Gruppe, die Kredit-, Wohnungs- und Versicherungswirtschaft in Deutschland, war traditionell relativ autark gegenüber der allgemeinen Konjunktorentwicklung. Veränderungen des Bruttoinlandsproduktes („BIP“), der Inflation und des Zinsniveaus hatten historisch betrachtet neben den unten genannten branchenspezifischen Kennzahlen (siehe Textabschnitt „Branchenverlauf“) nur einen begrenzten Einfluss auf die Finanzierungs- und Versicherungsbereitschaft der Verbraucher bzw. der Wohnungswirtschaft gehabt.

Der Anstieg der Verbraucherpreise in Deutschland lag ab Sommer 2021 über dem EZB-Ziel und betrug im Gesamtjahr 2021 noch 3,1%. Der schrittweise Anstieg auf bis zu 10,4% im Oktober 2022 stellt eine für viele Verbraucher unbekannt Dimension dar. Trotz ab Oktober 2022 leicht rückläufigem Niveau stellt der Gesamtjahreswert 2022 von 7,9% einen historischen Höchststand und eine Zäsur im wiedervereinten Deutschland dar. Die Entwicklung der Inflation hatte gerade in der zweiten Jahreshälfte direkt und indirekt über das Gegensteuern der EZB negativen Einfluss auf die Entwicklung des Marktumfeldes des Hypoport Konzerns. Parallel verschlechterte sich im Jahresverlauf 2022 die konjunkturelle Entwicklung aufgrund sprunghaft gestiegener Energiepreise, auch als Folge des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine, gestörter Lieferketten und einer gestrafften Geldpolitik der EZB. In der Folge stieg das BIP in 2022 nach vorläufigen Berechnungen lediglich um 1,9%.

Die hohe Inflation führte zu einer Abkehr der seit Jahren herrschenden Niedrigzinspolitik EZB. Diese schränkte ihre Anleihekaufprogramme systematisch ein und hob zwar spät aber in kontinuierlichen Schritten ab Sommer 2022 den Leitzins von 0,0% auf 3,0% im Februar 2023 an.

Das langfristige Zinsniveau im Euroraum stieg hierdurch am Jahresanfang 2022 sehr schnell an. Im Jahresverlauf entwickelte sich durch die Anpassungen des Leitzinses ein leicht inverses Zinsumfeld.

Branchenverlauf

Die Gesellschaften der Segmente Kreditplattform, Privatkunden und Immobilienplattform befassen sich hauptsächlich mit der Vermittlung von Finanzprodukten für 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 „Kredite für Wohnimmobilien“), welches auf dem Wohnungsmarkt in Deutschland (vgl. nächster Textabschnitt) aufsetzt.

Für das vierte Segment, Versicherungsplattform, ist die Entwicklung der deutschen Versicherungswirtschaft maßgeblich.

Wohnungsmarkt in Deutschland

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt entwickelt sich seit vielen Jahren positiv. Die Nachfrage nach Wohnraum stieg und steigt stetig aufgrund von

1. Stetiger Netto-Zuwanderung nach Deutschland,
2. höherer Lebenserwartung,
3. einer steigenden Anzahl von Single-Haushalten und
4. dem höheren Flächenbedarf aufgrund von Homeoffice-Tätigkeit.

Auf der Angebotsseite führte die wachsende Regulierung des Wohnungsbaus aufgrund politischer Ziele, wie die Förderung der Energieeffizienz oder des sozialen Wohnungsbaus verbunden mit einer Knappheit an Bauressourcen zu einer leicht wachsenden, aber nur unzureichenden 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, zur Dämpfung des Mietpreisanstiegs, immer stärker regulierten Mietmarkt. Hier führt die Mobilitäteeinschränkung durch ein immer stärkeres Auseinanderdriften von Bestands- und Neuvertragsmieten zu einem gestiegenen durchschnittlichen Flächenverbrauch und einer zusätzlichen Verknappung des Wohnungsbestandes.

Der für die meisten Geschäftsmodelle des Hypoport-Konzerns zentrale Wohneigentumsmarkt wies bis Frühjahr 2022 einen deutlichen Anstieg der Immobilienpreise auf. Bis zum Frühjahr war das Angebot aufgrund der zu geringen Neubautätigkeit stark begrenzt, was die Anzahl der Transaktionen wie in den Vorjahren begrenzte.

Im Jahresverlauf nahm die Zahl der angebotenen Wohnimmobilien jedoch deutlich zu, bei tendenziell leicht fallenden Immobilienpreisen. Ab der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2022 kam es zu einer deutlichen Zurückhaltung von Käufern aufgrund von:

1. Deutlicher Anstieg des langfristigen Zinsniveaus
2. Inflationsbedingt rückläufigen Privathaushaltsbudgets insbesondere durch gestiegenen Energiepreisen
3. Rezessionsängsten
4. Hoffnung auf stärker fallende Immobilienpreise.

Die Anzahl der abgeschlossenen Transaktionen ging als Folge der Zurückhaltung von Käufern stark zurück.

Die potenziellen Verkäufer waren im Jahresverlauf trotz längerer Vermarktungszeiträumen bzw. ausbleibendem Verkaufserfolg nicht zu einer deutlichen Preisreduktion bereit.

Zudem wurde durch die im Januar 2022 ausgelaufene Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) und fehlende bzw. mangelhafte neue Fördersystematik für den Wohnungsbau keine Kompensation für steigende energetische Anforderungen und den seit Herbst 2021 herrschenden massiven Baukostenanstieg von 13-18% geschaffen. Im Ergebnis ging die Finanzierungstätigkeit für den Wohnungsneubau im Jahresverlauf um ca. 70% zurück. Auf der Grundlage der Bundesbankdaten zum Neugeschäftsvolumen für private Immobilienfinanzierungen, der von Europace gewonnenen Daten, sowie Studien von VdP Research und GEWOS¹ schätzt Hypoport das private Wohnungstransaktionsvolumen in Deutschland im Jahr 2022 auf rund 190 Mrd. €.

Der Rückgang von ca. 25% gegenüber dem Vorjahr ist hierbei durch die erläuterte stark gesunkene Anzahl an Transaktionen bei im Vorjahresvergleich nur leicht gesunkenen Immobilienpreisen gekennzeichnet.

Kredite für Wohnimmobilien

Die Kreditvergabe für Wohnimmobilien in Deutschland wird im Wesentlichen durch folgende drei Faktoren beeinflusst:

- Entwicklung des Wohnimmobilienmarktes (siehe Textabschnitt „Wohnungsmarkt in Deutschland“ oben),
- Zinsniveau für Immobilienfinanzierungen,
- aufsichtsrechtliche und regulatorische Anforderungen für Vermittler und Produktgeber von Wohnimmobilienkrediten,

Historisch spielte das sich nur langsam verändernde, langfristige Zinsniveau für die grundsätzliche Entscheidungen zum Immobilienerwerb von Selbstnutzern in Deutschland eine nachgelagerte Rolle.

Verbraucher in Deutschland erwägen den Immobilienerwerb zur Selbstnutzung gewöhnlich als Folge eines Lebensereignisses (Heirat, Kinder, Trennung, Jobwechsel etc.), als Altersvorsorge und als langfristig günstige Alternative zur Mietwohnung. Für diese Gruppe ist die zur jeweiligen neuen oder sich anbahnenden Lebenssituation besser passende Immobilie zu einem finanzierbaren Preis wichtiger als die nominelle Höhe der aktuellen Kreditzinsen. Die Suche nach der passenden Immobilie benötigte in den letzten Jahren aufgrund eines geringen Angebots gewöhnlich mehrere Quartale. Während dieser Zeit passten sich die Vorstellungen der Käufer an das leistbare Angebot an Immobilien an.

¹ „IMA® info 2022 Immobilienmarkt Deutschland“, GEWOS

Das ab Jahresanfang 2022 in historisch einmalig Geschwindigkeit stark angestiegene langfristige Zinsniveau verteuerte Immobilienfinanzierungen für potenzielle Käufer innerhalb weniger Monate stark. Gleichzeitig sanken die Immobilienpreise kaum und die Baukosten stiegen sogar weiter an. Eine Immobilie, die potenzielle Käufer sich am Anfang des Jahres noch leisten konnte, war im Jahresverlauf plötzlich unfinanzierbar. Hierdurch war eine Anpassung der Vorstellungen der Käufer an die leistbare Realität massiv erschwert. Die Hoffnung, durch weiter oder stärker fallende Immobilienpreise doch noch nahe an die ursprüngliche Wunschimmobilie zu kommen, blockierte den Abschluss von finanzierbaren Transaktionen.

Der für die Hypoport Unternehmen weniger wichtige Markt der Finanzierung des Erwerbs von Mietwohnungen durch private Kleinvermieter kam im Jahresverlauf 2022 zum Erliegen. Die aus den Vorjahren bekannte positive Differenz zwischen Mietrendite und Fremdkapitalzins negierte sich aufgrund der gestiegenen Zinsen früh im Jahresverlauf. Der massive Zinsanstieg am Kapitalmarkt macht Investitionen in für die Selbstnutzung geeignete Wohnimmobilien unter aktueller Mietregulierung insofern unwirtschaftlich.

Die aufsichtsrechtlichen und regulatorischen Anforderungen an Vermittler und Kreditgeber von Immobilienkreditverträgen wurden in den letzten Jahren sowohl auf europäischer als auch auf nationaler Ebene systematisch ausgeweitet. Im Jahr 2022 verschärfte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht („BaFin“) über verschiedene Maßnahmen die Anforderungen an die Kreditvergabe durch Banken. Verbunden mit einer erhöhten Vorsicht der Banken selbst aufgrund der leicht rückläufigen Immobilienpreise und engerer Haushaltsrechnungen erschwerten diese Regelungen die Finanzierung von Wohnimmobilien im Jahresverlauf leicht.

Aus dem Zusammenspiel der vorgenannten Faktoren ergab sich laut Deutscher Bundesbank² in 2022 ein sehr volatiles Neugeschäftsvolumen für private Immobilienfinanzierungen (Bundesbank-Zeitreihe BBK01.SUD231). So stieg dieses in den ersten Monaten des Jahres getrieben durch den Zinsanstieg und damit zusammenhängende kurzfristig stärkere Abschlussneigung im ersten Quartal um über 15% gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich an. Nach einer Normalisierung im zweiten Quartal setzte nach den Sommermonaten eine deutliche Kaufzurückhaltung der Verbraucher aufgrund der oben beschriebenen Faktoren und

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&dateSelect=2022

noch nicht erfolgten Anpassungsmechanismen hierauf ein. Das Neugeschäftsvolumen sank in der Folge stark und belief sich zum Jahresende 2022 auf 257,4 Mrd. €, was gegenüber dem Vorjahreswert von 284,0 Mrd. € einem Rückgang von 9% entsprach.

Versicherungsmarkt

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 2022 sanken die Bruttobeiträge leicht um 0,7% auf 224 Mrd. € an. Die Entwicklung fiel hierbei unterschiedlich aus. Während das Volumen des größten Bereichs Lebensversicherungen durch das niedrige Zinsniveau bzw. regulatorische Eingriffe des Gesetzgebers um 6% sank, stieg das Beitragsvolumen der privaten Krankenversicherung um 3% und das der Schadens- und Unfallversicherung um 4%. Das Volumen der betrieblichen Altersvorsorge stieg ebenfalls um 4%.

Diese Entwicklung zeigt einerseits erneut die Robustheit des Deutschen Versicherungsmarktes gegen allgemeinwirtschaftliche Krisen wie der Corona-Pandemie und der Ukraine-Krieges. Andererseits belegt sie auch, dass es sich nicht um eine real wachsende Industrie handelt. Der Rückgang des Prämienvolumens bei gleichzeitig gestiegenen Lohn- und Sachaufwendungen infolge der hohen Inflationsrate bedeutet für Versicherungen wie Vertriebe gleichermaßen eine Belastung, der sie durch Effizienzsteigerungen und Kostenreduktion durch Abschaltung von IT-Altssystemen und Wechsel auf die zentrale Versicherungsplattform begegnen können.

2. Ertragslage

	2022		Vorjahr		Veränderung T€
	T€	%	T€	%	
Umsatzerlöse	7.842	93,9	7.806	88,5	36
Sonstige betriebliche Erträge	509	6,1	1.014	11,5	-505
Betriebsleistung	8.351	100,0	8.820	100,0	-469
Personalaufwand	-12.680	-151,8	-12.496	-141,7	-184
Planmäßige Abschreibungen	-578	-6,9	-580	-6,6	2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-19.119	-228,9	-17.735	-201,1	-1.384
Betriebsergebnis (EBIT)	-24.026	-287,7	-21.991	-249,2	-2.035
Finanzergebnis	30.489	365,1	43.631	494,7	-13.142
Geschäftsergebnis (EBT)	6.463	77,4	21.640	245,4	-15.177
Laufende Ertragsteuern	-1.482	-17,7	-3.801	-43,1	2.319
Sonstige Steuern	-52	-0,6	-16	-0,2	-36
Latente Steuern	-4.115	-49,3	874	9,9	-4.989
Jahresüberschuss	814	9,7	18.697	212,0	-17.883

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022 belief sich der Umsatz der Hypoport SE als Strategie- und Managementholding des Konzerns mit 7,8 Mio. € auf Vorjahresniveau. Mit 6,8 Mio. € (Vorjahr: 6,4 Mio. €) entfiel hierbei der Großteil dieser Umsatzerlöse auf weiterverrechnete Mietaufwendungen an Unternehmen der Hypoport-Gruppe.

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 0,3 Mio. € (Vorjahr: 0,5 Mio. €) und Erträge aus dem Kfz-Anteil der Mitarbeiter in Höhe von 0,2 Mio. € (Vorjahr: 0,2 Mio. €).

Die Personalaufwendungen erhöhten sich infolge des Anstiegs der Anzahl der Beschäftigten im Periodendurchschnitt von 64 auf 70 Mitarbeiter und Gehaltserhöhungen sowie Rückstellungen für Personalabbau zum Ende des Jahres 2022, insgesamt leicht um 0,2 Mio. € von 12,5 Mio. € auf 12,7 Mio. €.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2022 T€	Vorjahr T€	Veränderung T€
Betriebsaufwendungen	11.925	11.739	186
Vertriebsaufwendungen	571	132	439
Verwaltungsaufwendungen	5.010	4.828	182
Sonstige Personalaufwendungen	460	155	305
Sonstige Aufwendungen	1.153	881	272
	19.119	17.735	1.384

Die Betriebsaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus Mietaufwendungen für Gebäude von 10,2 Mio. € (Vorjahr: 10,2 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 0,6 Mio. € (Vorjahr: 0,1 Mio. €). Der Anstieg begründet sich durch wieder angelaufene Reisetätigkeit nach der Corona-Pandemie. Die relativ konstanten Verwaltungsaufwendungen beinhalten hauptsächlich Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 2,4 Mio. € (Vorjahr: 2,6 Mio. €) und IT-Aufwendungen von 1,1 Mio. € (Vorjahr: 1,2 Mio. €). Die sonstigen Personalaufwendungen betreffen vor allem Fortbildungskosten mit 0,5 Mio. € (Vorjahr: 0,1 Mio. €).

Das Finanzergebnis betrug 30,5 Mio. € (Vorjahr: 43,6 Mio. €) und setzt sich wie folgt zusammen:

	2022 T€	Vorjahr T€	Veränderung T€
Finanzerträge			
Erträge aus Beteiligungen	4.346	8.819	-4.473
Erträge/Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen	25.163	34.574	-9.411
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	2.270	1.831	439
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	347	304	43
	32.126	45.528	-13.402
Finanzaufwendungen			
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.637	1.897	-260
	1.637	1.897	-260
	30.489	43.631	-13.142

Die Erträge aus Beteiligungen beinhalten im Wesentlichen die phasengleiche Vereinnahmung der Dividende der Hypoport Mortgage Market Ltd. mit 3,7 Mio. €, welche aufgrund des sich eintrübenden Marktumfeldes zur Liquiditätsschonung der Tochter reduziert wurde.

Die Erträge und Verluste aufgrund von Ergebnisabführungsverträgen resultieren aus den Ergebnisabführungsverträgen und freiwilligen Verlustübernahmen mit der Dr. Klein Privatkunden AG (Ertrag: 25,6 Mio. €), der Europace AG (Ertrag: 5,2 Mio. €), der Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucherinformation mbH (Ertrag: 0,6 Mio. €), der Dr. Klein Wowi Finanz AG (Ertrag: 5,1 Mio. €), der Qualitypool GmbH (Ertrag: 5,0 Mio. €), der Dr. Klein Ratenkredit GmbH (Ertrag: 4,3 Mio. €), der FIO SYSTEMS AG (Ertrag: 0,3 Mio. €), der Hypoport Holding GmbH (Verlust: 6,4 Mio. €), der Value AG (Verlust: 13,4 Mio. €), der sia assekuranz GmbH (Verlust: 0,1 Mio. €), der Future Finance SE (Verlust: 7 T€), der Maklaro GmbH (Verlust: 0,9 Mio. €), der Hypoport Grundstücksmanagement GmbH (Verlust: 1 T€) und der Vergleich.de Versicherungsservice GmbH (Verlust: 8 T€).

Der Rückgang der Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von insgesamt 9,4 Mio. € erklärt sich aus dem im Jahresverlauf 2022 eingetrübten Marktumfeld der Tochtergesellschaften und Veränderungen durch abgeschlossene oder gekündigte Ergebnisabführungsverträge und Verlustübernahmen.

Die Finanzaufwendungen umfassen im Wesentlichen die Zinsaufwendungen für Kredite von Finanzinstituten mit 1,6 Mio. € (Vorjahr: 1,9 Mio. €).

Das Geschäftsergebnis (EBT) der Hypoport SE wird aufgrund nichtvorhandener eigener Geschäftstätigkeit im Wesentlichen von den Erträgen aus Beteiligungen und aus Ergebnisabführungen von Tochterunternehmen geprägt. Diese reduzierten sich aufgrund des in den vorherigen Absätzen und im Textabschnitt „Branchenverlauf“ beschriebenen schwierigen Gesamtmarkt im abgelaufenen Geschäftsjahr um 13,9 Mio. € von 43,4 Mio. € auf 29,5 Mio. €. Dadurch verringerte sich das Finanzergebnis um 13,1 Mio. € von 43,6 Mio. € auf 30,5 Mio. €. Das EBT bewegt sich mit 6,4 Mio. € rund 71% unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 21,6 Mio. €). Der höherer Steueraufwand ergab sich durch einen Anstieg der latenten Steuern infolge der Veränderungen der Ergebnisabführungsverträge. Das prognostizierte prozentual zweistellige Wachstum des Geschäftsergebnisses (EBT) konnte damit nicht erreicht werden.

3. Vermögenslage

Die nachfolgende Erläuterung zum Vermögens- und Kapitalaufbau der Hypoport SE am 31. Dezember 2022 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	31.12.2022		Vorjahr		Veränderung T€
	T€	%	T€	%	
Immaterielle Vermögensgegenstände	4	0,0	74	0,0	-70
Sachanlagen	3.666	1,1	3.778	1,1	-112
Finanzanlagen	270.909	78,0	255.562	76,4	15.347
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	274.579	79,1	259.414	77,4	15.165
Kundenforderungen	0	0,0	10	0,0	-10
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	65.589	18,9	65.349	19,5	240
Forderungen gegen Beteiligungsunternehmen	1.970	0,6	1.505	0,4	465
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	4.003	1,2	1.523	0,5	2.480
Flüssige Mittel	1.008	0,3	7.148	2,1	-6.140
Kurzfristig gebundenes Vermögen	72.570	20,9	75.535	22,6	-2.965
Vermögen insgesamt	347.149	100,0	334.949	100,0	12.200
KAPITAL					
Gezeichnetes Kapital	6.493	1,9	6.493	1,9	0
Eigene Anteile	-188	-0,1	-193	-0,1	5
Kapitalrücklage	67.508	19,4	66.925	20,0	583
Gewinnrücklagen	7	0,0	7	0,0	0
Bilanzgewinn	130.598	37,6	129.734	38,7	864
Eigenkapital	204.418	58,8	202.966	60,6	1.452
Mittel- und langfristige Bankschulden	89.278	25,7	95.997	28,7	-6.719
Passive latente Steuern	7.861	2,3	3.746	1,1	4.115
Mittel- und langfristiges Fremdkapital	97.139	28,0	99.743	29,8	-2.604
Kurzfristige Rückstellungen	2.183	0,6	3.315	1,0	-1.132
Kurzfristige Bankschulden	16.955	4,9	15.887	4,6	1.068
Lieferantenschulden	209	0,1	567	0,2	-358
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	25.582	7,4	10.652	3,2	14.930
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	663	0,2	1.819	0,5	-1.156
Kurzfristiges Fremdkapital	45.592	13,2	32.240	9,6	13.352
Kapital insgesamt	347.149	100,0	334.949	100,0	12.200

Bei einer um 4% auf 347,1 Mio. € gestiegenen Bilanzsumme ergaben sich leichte Veränderungen in der Vermögens- und Kapitalstruktur.

Das mittel- und langfristig gebundene Vermögen erhöhte sich um 6% auf 274,6 Mio. €. Wesentlicher Treiber war die Zunahme der Finanzanlagen aufgrund der Ausgabe von Darlehen an verbundene Unternehmen.

Der 4%ige Rückgang des kurzfristig gebundenen Vermögens auf 72,6 Mio. € betrifft im Wesentlichen geringere Liquidität (./ 6,1 Mio. €) bei gestiegenen sonstigen Vermögensgegenständen und Rechnungsabgrenzungsposten (+2,5 Mio. €).

Das Eigenkapital erhöhte sich um 1% auf 204,4 Mio. € hauptsächlich durch den Jahresüberschuss von 0,8 Mio. €. Die Eigenkapitalquote der Gesellschaft verringerte sich aufgrund der gestiegenen Bilanzsumme leicht von 60,6% auf 58,9%.

Der Rückgang des langfristigen Fremdkapitals um 3% auf 97,1 Mio. € ergibt sich aus gesunkenen langfristigen Bankschulden.

Das kurzfristige Fremdkapital erhöhte sich um 41% auf 45,6 Mio. €. Hauptursache waren gestiegene Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen.

Der Rückgang der gesamten Bankschulden (kurzfristig sowie mittel- und langfristig) um 5,7 Mio. € auf 106,2 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus den planmäßigen Tilgungen von 16 Bankdarlehen in Höhe von zusammen 15,9 Mio. € und der Aufnahme von einem Darlehen in Höhe von insgesamt 10,0 Mio. €.

4. Finanzlage

Die Stichtagsliquidität hat sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2022 T€	31.12.2021 T€	Veränderung T€
Kurzfristig fällige Fremdmittel	45.592	32.240	13.352
Flüssige Mittel	1.008	7.148	-6.140
	44.584	25.092	19.492
übriges kurzfristig gebundenes Vermögen	71.562	68.387	3.175
Überdeckung	26.978	43.295	-16.317

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

	31.12.2022 T€	31.12.2021 T€	Veränderung T€
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	274.579	259.414	15.165
Eigenkapital	204.418	202.966	1.452
	70.161	56.448	13.713
Mittel- und langfristiges Fremdkapital	97.139	99.743	-2.604
Überdeckung	26.978	43.295	-16.317

Die kurzfristig fälligen Fremdmittel von 45,6 Mio. € (Vorjahr: 32,2 Mio. €) sind zu 159% (Vorjahr: 212%) durch das kurzfristige Vermögen gedeckt.

Das mittel- und langfristig gebundene Vermögen ist zu 74% (Vorjahr: 78%) durch das Eigenkapital finanziert.

Im Vergleich zum Vorjahr ergeben sich folgende Bilanzrelationen:

		31.12.2022	31.12.2021
Eigenkapital	: Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	74,4 : 100	78,2 : 100
Eigen- und langfristiges Fremdkapital	: Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	109,8 : 100	116,7 : 100
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	: Gesamtvermögen	79,1 : 100	77,4 : 100
Eigenkapital	: Gesamtkapital	58,9 : 100	60,6 : 100
Eigenkapital	: Fremdkapital	143,2 : 100	153,8 : 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).

	2022 T€	Vorjahr T€
Betriebsergebnis (EBIT)	-24.026	-21.991
Abschreibungen / Zuschreibungen auf Gegenstände des immateriellen Anlagevermögens und des Sachanlagevermögens	578	580
Zunahme der Rückstellungen	-1.132	969
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen / Erträge	-731	1.964
Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	62	0
Auszahlungen für Ertragsteuern	-4.281	-5.587
Zunahme / Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-17.059	-2.748
Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	17.769	-3.621
Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-28.820	-30.434
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen / Sachanlagevermögen	-444	-588
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	1.245	4.879
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-16.606	-20.488
Erhaltene Zinsen	2.617	2.135
Erhaltene Dividenden und Ergebnisabführungen	43.393	43.337
Mittelzufluss aus der Investitionstätigkeit	30.205	29.275
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	10.000	20.000
Auszahlung aus der Tilgung von Finanzkrediten	-15.888	-15.124
Gezahlte Zinsen	-1.637	-1.897
Mittelab-/ zufluss aus der Finanzierungstätigkeit	-7.525	2.979
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	-6.140	1.820
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	7.148	5.328
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	1.008	7.148

Die Mittelabflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit von 18,8 Mio. € und aus der Finanzierungstätigkeit von 7,5 Mio. € konnten von dem Mittelzufluss aus der Investitionstätigkeit von 20,2 Mio. € nicht kompensiert werden. Entsprechend verringerte sich der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2022 um 6,1 Mio. € auf 1,0 Mio. €.

Der Finanzmittelfonds am Ende der Periode setzt sich ausschließlich aus Kassenbeständen und Guthaben bei Kreditinstituten zusammen.

Zusätzlich verfügt die Gesellschaft über zum Bilanzstichtag nicht in Anspruch genommene Kreditlinien von 15,0 Mio. €.

Zum Bilanzstichtag bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus mehrjährigen Miet- und Leasingverträgen in Höhe von insgesamt 47,3 Mio. €. Von den gesamten sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind 5,8 Mio. € innerhalb eines Jahres, im Zeitraum von 1 bis 5 Jahren 20,1 Mio. € und 21,4 Mio. € nach mehr als 5 Jahren fällig.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage:

Die Geschäftsentwicklung des Hypoport SE war aufgrund des Marktumfeldes der operativ tätigen Tochterunternehmen insbesondere ab dem zweiten Halbjahr 2022 stark beeinträchtigt. Die Ertragslage hat sich im zweiten Halbjahr deutlich eingetrübt, sodass ab Ende September die Jahresziele für den Konzern als nicht erreichbar angesehen werden mussten. Folglich ergab sich ein deutlich geringer als erwartetes Beteiligungsergebnis und unsere Erwartungen hinsichtlich des EBT wurden deutlich verfehlt. Die Vermögens- und Finanzlage sind unter Berücksichtigung der Eigenkapitalquote und Liquidität als stabil zu bewerten. Dies berücksichtigt auch Erkenntnisse nach dem Ende des Geschäftsjahres. Insbesondere die im Januar 2023 durchgeführte Kapitalerhöhung in Höhe von 50 Mio. € stärkte die Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft sowie das Investitionspotenzial für die Plattformgeschäfte.

5. Investitionen und Finanzierung

Die wesentliche Investition des Geschäftsjahres 2022 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 188.511 eigene Aktien mit einem Kurswert zum 31.12.2022 von ca. 18 Mio. € (zu weiteren Angaben nach § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG vgl. 3.7 des Anhangs). Diese Aktien kann sie zur Bedienung von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen, zur Finanzierung von Akquisitionen und zur Veräußerung einsetzen. Die Aktien können ebenfalls eingezogen werden.

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. Durch die Nutzungsüberlassung der Software an Kunden werden zukünftige Erträge der Gesellschaft generiert.

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 sowie Anschlussfinanzierungen 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 Produktanbieter erneut eine Provision erhalten. Hieraus entsteht weiteres Potenzial für Provisionserträge.

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 Vertriebskraft vereint, was wiederum eine Anziehungskraft auf weitere Produktanbieter 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.

7. Mitarbeitende

Die Zahl der durchschnittlich beschäftigten Mitarbeiter der Hypoport SE hat sich leicht um 9% auf 70 Mitarbeiter (2021: 64 Mitarbeiter) erhöht. Gegenüber dem Jahresende 2021 hat sich die Zahl der Beschäftigten aufgrund der notwendigen Anpassungen unseres Kostenniveaus an die aktuelle Marktsituation um 13% auf 59 Mitarbeiter (31.12.2021: 68 Mitarbeiter) verringert. Hierbei wurde selbstverständlich eine Sozialauswahl getroffen und umgesetzt.

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 sowie der gesamten Hypoport-Gruppe. 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 sechs in 2022 überarbeitete Prinzipien für die gesamte Unternehmensgruppe definiert, nach denen die Hypoport-Unternehmen ausrichten:

- Netzwerk
- Miteinander
- Vielfalt
- Führung
- Selbstorganisation
- Lernen

Um den Zusammenhalt im und als Netzwerk (1) spürbar werden zu lassen, braucht es ein gutes Miteinander (2); ein tief empfundenes Wir-Gefühl, das trägt und in der Lage ist, Vielfalt (3) zu fördern und zu halten. Um als Netzwerk erfolgreich zu sein, bedarf es außerdem einer bewussten Führung (4), die Entscheidungsfindungsprozesse und den Grad der Selbstorganisation (5) bestimmt und Verantwortung delegiert, ohne die Gesamtverantwortung abzugeben. Und da

die Auseinandersetzung mit den Prinzipien ein nie abgeschlossener Prozess ist, in dem immer wieder aufs Neue erlernt wird, wie die Prinzipien im Arbeitsalltag umgesetzt werden können, werden die Prinzipien quasi abschließend vom Prinzip Lernen (6) gerahmt.

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 Vertrauensarbeitszeiten und die Möglichkeit, durch mobiles Arbeiten verstärkt hybride Konzepte der Zusammenarbeit zu ermöglichen. Neben dem mobilen Arbeiten innerhalb von Deutschland hat Hypoport ein Konzept für mobiles Arbeiten im Ausland (Europäischer Wirtschaftsraum) geschaffen. Auch die Möglichkeit, bis zu zwanzig zusätzliche Urlaubstage pro Jahr, als Ergänzung zum vertraglich vereinbarten Urlaub (30 Tage), zu kaufen sowie unbezahlten Urlaub flexibel zu nehmen, steht allen Mitarbeitenden frei. Darüber hinaus besteht für Mitarbeitende die Möglichkeit, längerfristige unbezahlte Freistellungen (Sabbaticals) zu nutzen. Zudem bestehen Möglichkeiten zu kurzfristigen (bis zu 28 Kalendertagen) 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 beispielsweise 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 Employee-Benefits, wie beispielsweise Vermittlung von Kindergartenplätzen oder Kids-Offices sowie Gesundheitswochen („Mental Health Days“) oder Firmenevents, ebenso wie Benefits im Alltag wie eine hauseigene Paketstation, ein Reinigungsservice, unterstützt Hypoport die Identifikation seiner Mitarbeitende mit dem Unternehmen.

Die Leistungen von Hypoport in diesem Bereich zahlen sich nicht nur durch eine aus unserer Sicht gute Qualität und Quantität von Bewerbungen neuer Talente aus, sondern auch durch einen Preis für die gute Arbeitgebermarke der Hypoport Gruppe aus. So wurde Hypoport in 2022 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 persönlichen und fachlichen Entwicklung der einzelnen Mitarbeitenden durch. In klassischen Mitarbeitergesprächen findet ein strukturierter Austausch zwischen Führungskraft und Mitarbeitenden in Hinblick auf Erwartungshaltungen, Entwicklungsmöglichkeiten und Leistungsanreize statt. Je nach Organisationsform des Tochterunternehmens werden zusätzlich individuelle oder Teamziele im Einklang der Unternehmensstrategie vereinbart und auf Quartalsbasis gemeinsam besprochen und ausgewertet.

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.

Es wird regelmäßig 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. Die nächste Befragung ist für 2023 geplant.

Ziel der Unternehmenskultur Hypoport ist die Autonomie und Gestaltungsfreiheit der einzelnen Mitarbeitenden für ihre jeweiligen Tätigkeiten, so kommt die 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 fünf 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, auch aufgrund der turbulenten Gesamtmarktes der Immobilienfinanzierung, unsere Mitarbeiter in Form zahlreicher Projekte aber auch Kosteneinsparungen 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. 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). Zu weiteren Angaben nach § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG vgl. 3.7. des Anhangs.

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 32,60% der Hypoport Aktien. Davon sind ihm 32,22% 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.

Im Januar 2023 wurde von der Befugnis Gebrauch gemacht und das Grundkapital der Gesellschaft gegen Bareinlage von 6.493.376 € um 378.788 € auf 6.872.164 € durch Ausgabe von 378.788 neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien ("Neue Aktien") unter teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals erhöht.

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.

10. Erklärung zur Unternehmensführung

Die Hypoport SE hat die Erklärung zum Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG abgegeben und der Öffentlichkeit auf der Internetseite des Unternehmens (www.hypoport.de/hypoport/uploads/2022/12/2023-Entsprechenserklaerung.pdf) 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 so die drei vorrangigen Ziele der Risiko- und Chancenpolitik zu erreichen. Aufgabe des Vorstands, Managements und aller Mitarbeiter ist es, in fortlaufenden Prozessen die Eintrittswahrscheinlichkeiten beider Faktoren im Sinne des Unternehmens zu optimieren.

Hypoport verfügt über ein strukturiertes Risikomanagement und Frühwarnsystem 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 unter Berücksichtigung von Maßnahmen zur Risikobegrenzung 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 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 Hypoports. 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.

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.

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. Trotz einer Vielzahl von Produktpartnern kann sich im Zuge verschärfter Kreditvergabe der Mehrzahl der Produktpartner durch makroökonomische oder regulatorische Einflüsse die Anzahl der vergebenen Kredite reduzieren und hierdurch ein negativer Einfluss auf den Konzernumsatz erfolgen.

Ein wichtiges Umfeldrisiko ist eine 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 seit Jahren von Seiten der Nachfrage in einer Wachstumsphase (vgl. Textabschnitt „Branchenverlauf“). Aufgrund der im Textabschnitt „Branchenverlauf“ beschriebenen negativen Faktoren hielten sich die privaten Verbraucher und institutionellen Wohnungsunternehmen mit Transaktionen in 2022 temporär deutlich zurück. Aufgrund des immer kleiner werdenden Angebots an Mietwohnungen,

verbunden mit steigenden Mieten, steigenden Baukosten und einer schrittweisen Normalisierung der negativen Faktoren aus 2022 rechnet Hypoport mit einem Wiederanstieg des Immobilienfinanzierungsvolumens in Deutschland. Dem Risiko wurde durch Diversifizierung des Geschäftsmodells begegnet z.B. durch erfolgten Aufbau zwei neuer Segmente Versicherungsplattform und Immobilienplattform.

Die Zinsentwicklung für langfristige Anleihen, die als Referenzrendite für Immobilienfinanzierungen dienen, könnte ebenfalls eine erhebliche Bedeutung für die Finanzierungsnachfrage und damit dem Erfolg mehrerer Konzernunternehmen haben. Im Zuge der deutlich gestiegenen Zinsen reduzierte sich wie oben beschrieben die Abschlussneigung der privaten Verbraucher und der kommunalen Wohnungswirtschaft. Bei dem nach wie vor schwierigen Konjunktur- und Staatschuldenumfeld im Euroraum rechnen wir zurzeit nicht mit einem weiteren signifikanten Anstieg des langfristigen Zinsniveaus. Die aktuelle Entwicklung im angelaufenen Jahr 2023 bestätigt diese Annahme.

Darüber hinaus könnte der Wettbewerbsdruck durch weitere Anbieter von Baufinanzierungen mit vergleichbarem Geschäftsmodell wachsen. Hypoport begegnet diesem Risiko durch enge Dialoge mit seinen Kunden, Produktanbietern und Franchisepartnern, um die Vorteile und Mehrwerte seines Geschäftsmodells herauszuarbeiten.

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.

Ebenfalls hoch bleibt 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

In einem Wachstumsunternehmen spielt die Verfügbarkeit von bestehendem und neuem Know-how eine besondere Rolle. Daher zählt ein Personalverlust zu möglichen operativen Risiken für die Hypoport-Gruppe. Hypoport 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. Dem Risiko wird somit durch diese Maßnahmen begegnet.

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 transaktions- und verwaltungsbasierenden Geschäftsmodellen unserer Tochtergesellschaften führen, sondern würde die Arbeit unseres Finanzvertriebs Dr. Klein, sowie Produkt- und Vertriebspartner 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.

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.

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 Verbraucherschutzes 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

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 Fremdkapital- und Eigenkapitalgebern. 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 mit Kreditinstituten eingegangenen Darlehensverträge beinhalten marktübliche Vereinbarungen (Covenants) über die Einhaltung definierter Finanzkennzahlen. Grundsätzlich besteht das Risiko der Nichteinhaltung dieser Covenants, was zur sofortigen Fälligkeit der ausbezahlten Darlehen berechtigen würde. Die Einhaltung der Covenants wird von den Bereichen Controlling und Treasury überwacht und laufend der Nachweis entsprechend den Vereinbarungen mit den Kreditinstituten erbracht. In 2022 wurden alle Covenants eingehalten.

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 Zuverlässigkeit 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 einzelnen Markt- und Umfeldbedingungen mit negativen Auswirkungen auf die Ertragslage. Die Verteilung der Geschäftstätigkeit der Hypoport-Gruppe auf eine Vielzahl von Kundengruppen und auf verschiedenste Produkte wirkt hierbei tendenziell risikomindernd.

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 Fünfjahresplans 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 Produktanbieters 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. Die Einschränkung des Produktangebots durch die Inflation und Rezessionsängste bedingte Risikoaversion der Produktpartner bei den

Vergabekriterien, die nachhaltige Störung der Immobilienmärkte durch konjunkturelle Faktoren und politische Maßnahmen sowie der Wegfall wesentlicher Vertriebspartner sind die bedeutsamsten Risiken. Der kumulierte Erwartungswert der zehn wesentlichen Risiken beträgt 12,3 Mio. € bei einer ermittelten Risikotragfähigkeit von 38,5 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 sollen eine fehlerfreie und kohärente Rechnungslegung ermöglichen.

Dadurch soll im Einzelnen sichergestellt werden, 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 soll damit sichergestellt werden, 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 soll 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 ermöglichen.

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 sowie das im europäischen Vergleich weiterhin moderate Preisniveau für Eigentum in Deutschland führen zusätzlich zu einer Umschichtung vieler Mieter hin zu Eigentümern. In Bezug auf die Situation der Immobilienfinanzierung in 2022 bietet sich somit eine Wachstumschance für die Geschäftsmodelle der Hypoport-Gruppe in 2023, sofern sich dieser wichtige Markt früher oder positiver als vom Management erwartet belebt.

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.

Zudem ergeben sich durch die energetische Sanierung des Wohnimmobilienbestandes hin zur Klimaneutralität in Deutschland Wachstumspotenziale für die Hypoport Unternehmen.

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.

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.

Das branchenspezifische Umfeld im Wohnungsmarkt hat sich im 2. Halbjahr 2022 zwar negativ entwickelt (vgl. auch Textabschnitt „Branchenverlauf“). Die Gründe hierfür waren insbesondere der deutliche Anstieg des langfristigen Zinsniveaus, inflationsbedingt rückläufigen Privathaushaltsbudgets insbesondere durch gestiegenen Energiepreisen, Rezessionsängsten sowie die unerfüllte Hoffnung auf kurzfristig stärker fallende Immobilienpreise.

In den Monaten des vierten Quartals sowie in den ersten beiden Monaten 2023 hatte sich das Transaktionsvolumen in der größten und für die Marktentwicklung relevantesten Produktgruppe Baufinanzierung bereits bei rund 4 Mrd. € pro Monat stabilisiert. Das Transaktionsvolumen von Europace als vertriebsorientierte Online-Plattform bildet somit naturgemäß die erste Dokumentation von Entwicklungen am Immobilienfinanzierungsmarkt ab. Erst nach der Erfassung als Transaktionsvolumen erfolgt die Einbuchung des Finanzierungsvorgangs bei den Produktgebern und die spätere Übermittlung zur statistischen Erhebung (z.B. an die Bundesbank oder Bankenverbände). Die Stabilisierung des Transaktionsvolumens stellt nach Ansicht von Hypoport ein erstes Signal dar, dass Verbraucher positiver auf ihre wirtschaftliche Situation blicken als Q2 und Q3 2022, mittelfristig weniger starke Zinsanstiege erwarten und die seit Mai 2022 gesunkenen Wohnimmobilienpreise als Kaufanreiz sehen.

Neben dieser kurzfristigen Entwicklung sind die langfristigen Wachstumstreiber des Marktes der Kreditvergabe für Wohnimmobilien in Deutschland trotz einer schwachen Marktentwicklung im 2. Halbjahr 2022 weiterhin intakt. So ist die Entwicklung des Wohnimmobilienmarktes weiterhin positiv zu bewerten (vgl. Textabschnitt „Branchenverlauf - Wohnungsmarkt in Deutschland“). Das aktuelle Zinsniveau, der zweite relevanter Faktor für den Markt der Kreditvergabe für Wohnimmobilien dürfte sich nach Ansicht von Hypoport und weiteren Experten in 2023 stabilisieren. Allgemein wird für das erste Halbjahr 2023 noch mit einem leichten Anstieg der Leitzinsen durch die EZB gerechnet, bevor es im Jahresverlauf wieder zu leicht sinkenden Inflationsraten kommt. Im sich seit Herbst 2022 in einer Seitwärtsbewegung befindlichen Markt für langfristige Zinspapiere, welcher maßgeblich ist für die typischen, langfristig vereinbarten

Immobilienfinanzierungszinsen, ist diese Entwicklung bereits eingepreist, so dass Hypoport von einer Fortsetzung der Seitwärtsbewegung ausgeht.

Wie im Abschnitt „Branchenverlauf - Wohnungsmarkt in Deutschland“ beschrieben hat sich in den letzten Jahren ein Nachfrageüberhang nach Wohnraum in Deutschland gebildet, welcher aufgrund steigender Mieten und ausbleibendem Neubau zur Vermietung aus Sicht von Hypoport mangels Alternativen nur in den Wohneigentumsmarkt entladen kann. Die sich Ende 2022 und Anfang 2023 noch zurückhaltenden Verbraucher dürften ab der zweiten Jahreshälfte 2023 im Zuge eines stabilen Zinsniveaus und dann ausreichend gefallener Wohnimmobilienpreise verstärkt Finanzierung zum Erwerb von selbstgenutztem Wohneigentum zuwenden.

Das ab Jahresanfang 2022 in historisch einmalig Geschwindigkeit stark angestiegene langfristige Zinsniveau verteuerte Immobilienfinanzierungen für potenzielle Käufer innerhalb weniger Monate stark. Gleichzeitig sanken die Immobilienpreise kaum und die Baukosten stiegen sogar weiter an. Eine Immobilie, die potenzielle Käufer sich Anfang 2022 noch leisten konnte, war im Jahresverlauf plötzlich unfinanzierbar. Durch die hohe Dynamik war eine Anpassung der Vorstellungen der Käufer an die leistbare Realität massiv erschwert. Die Hoffnung, durch weiter oder stärker fallende Immobilienpreise doch noch nahe an die ursprüngliche Wunschimmobilie zu kommen, blockierte den Abschluss von finanzierbaren Transaktionen. Die üblichen Anpassungen für potenzielle Käufer zur Selbstnutzung aufgrund eines geringeren Finanzierungsspielraums sind geringere Ausstattung, schlechtere Lage und Größe der Immobilie. Um diese notwendigen Anpassungen zu akzeptieren, brauchen Verbraucher Zeit. Diese sich sukzessiv anpassenden Vorstellungen der Käufer an das leistbare Angebot an Immobilien dürfte im Jahresverlauf 2023 in Kombination mit gesunkenen Immobilienpreisen und einem stabilen Zinsniveau aus Sicht von Hypoport die Abschlussneigung erhöhen.

Aus den oben genannten Faktoren zusammengefasst, erwartet die Hypoport-Gruppe hinsichtlich des Transaktionsvolumens für selbstgenutztes Wohneigentum in Deutschland (Marktvolumen) für das Gesamtjahr 2023 einen Rückgang gegenüber dem Vorjahresniveau im zweistelligen Prozentbereich. Hauptgrund hierfür dürften die weiter leicht sinkenden Immobilienpreise aufgrund einer gegenüber Ende 2022 zwar stabilen aber gegenüber Anfang 2022 deutlich geringeren Nachfrage der Verbraucher sein. Im Jahresverlauf 2023 wird es bei einem sukzessiven Anstieg der Anzahl der vermarkteten Objekte zu einer Überkompensierung des Preisrückganges kommen, was das Finanzierungsvolumen zum Jahresende 2023 gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraums 2022 bereits wieder steigen lassen dürfte.

Für die Zeit nach 2023 erwartet die Hypoport-Gruppe eine Fortsetzung der seit 2014 vorherrschenden positiven Entwicklung des Neugeschäftsvolumens für private Immobilienfinanzierungen im Gesamtmarkt. Neben einer Reduktion der Inflationsraten gegenüber dem Niveau Ende 2022 in den nächsten Jahren und ein damit einhergehende weniger straffen Geldpolitik der EZB werden die gesunkenen Immobilienpreise bei einem überkompensierenden Anstieg der Transaktionszahlen zu der Erhöhung des Finanzierungsvolumens beitragen. Die langfristigen Faktoren wie der erwartete Anstieg der Haushaltseinkommen aufgrund des Fachkräftemangels oder die Netto-Zuwanderung nach Deutschland, aufgrund der erwarteten positiveren wirtschaftlichen Entwicklung, relativ zu anderen Staaten der Europäischen Union sind weiterhin intakt (s. Textabschnitt „Branchenverlauf - Wohnungsmarkt in Deutschland“). Diese werden zu wieder anziehenden Preisen am Immobilienmarkt und damit zu höherem Finanzierungsvolumen führen.

Der für das Segment Versicherungsplattform relevante Versicherungsmarkt wird sich weiterhin stabil entwickeln. Für 2023 rechnet der Gesamtverband der Versicherer (GDV) mit einem Beitragsplus von 3%. Für 2023 erwartet die Hypoport-Gruppe analog zur Einschätzung des GDV somit Steigerungsraten des Prämienvolumens deutlich unterhalb der prognostizierten Inflationsrate.

Die Anfang 2023 eingeworbenen Mittel aus der Kapitalerhöhung sollen verwendet werden, um die außerordentlichen Wachstumschancen in der derzeitigen Phase des Marktumbruchs in der Immobilienfinanzierung zu nutzen. Hypoport hatte bereits im zweiten Halbjahr 2022 mit der Anpassung der laufenden Kosten eine wichtige Weichenstellung zur Stabilisierung des Konzernergebnisses geschaffen. Der erwartete operative Cash Flow für 2023 und die Folgejahre hätte jedoch möglicherweise die geplanten Investitionen in innovative Produkte der Segmente Kredit-, Immobilien- oder Versicherungsplattform nicht ausreichend finanzieren können, um die derzeitigen außerordentlichen Wachstumschancen nutzen zu können.

Für die vier Segmente der Hypoport-Gruppe sowie der gesamten Unternehmensgruppe ergibt sich vor dem Hintergrund dieser branchenspezifischen Erwartungen für die jeweiligen Märkte und der verbesserten Kapitalausstattung der folgende Ausblick auf das Geschäftsjahr 2023:

Das **Segment Kreditplattform** konzentriert sich auf die Gewinnung weiterer Marktanteile durch einen Ausbau der Vertragspartnerbasis. Dieser Ausbau wird gerade im Bereich private Immobilienfinanzierung sowohl qualitativ, also durch Weiterentwicklung bestehender Partner als auch durch eine Ausweitung der Partneranzahl erfolgen. Hierbei sind gerade in der aktuellen Situation der im Vergleich zu den letzten zehn Jahren hohen zu erwartenden Inflationsraten 2022-2024 für die steigenden Fix-IT-Kosten für Banken entscheidend. Die relative Attraktivität der variabel vergüteten Europace Plattform gegenüber den hohen IT-Fix-Kosten der Banken steigt somit gerade in einem zu erwartenden Rückgang des Marktvolumens. Durch Nutzung einer externen Plattform und die hierdurch flexiblere Ausgestaltung wird zudem die für Banken drängenderen Problematik der Lösung der Fristentransformation in Zeiten von Zinsvolatilität und inverser Zinskurve möglich.

Für das Geschäftsjahr 2023 rechnen wir daher sowohl für den Gesamtmarktplatzes Europace als auch für die Teilmarktplätze FINMAS (Sparkassen) und GENOPACE (Genossenschaftsbanken) mit weiteren Marktanteilsgewinnen. Die Entwicklung des durch ungebundene Vermittler unter Einbeziehung von Europace vermittelten Volumens wird für 2023 ebenfalls über der Gesamtmarktentwicklung erwartet, da gerade in einer Marktsituation von angestiegenen Zinsen bei erst langsam sinkenden Immobilienpreisen für Verbraucher der Vergleich von verschiedenen Finanzierungslösungen durch einen ungebundenen Berater vorteilhaft ist. Darüber hinaus sollten durch die Hebung von Synergiepotenzialen mit dem Segment Immobilienplattform neue Produkte und zusätzliche Services die Integrationstiefe und Bindung der Kunden durch Produkte wie OneClick oder FINN erhöhen. Der Gesamtmarkt Ratenkredit hat sich in 2022 überraschend positiv entwickelt, wurde gegen Jahresende jedoch durch restriktivere Banken gebremst. Für 2023 wird daher mit einer Seitwärtsentwicklung der Volumen im Bereich Ratenkredit gerechnet.

Der Bereich Corporate Finance (REM Capital) hat sich in 2022 deutlich besser entwickelt als erwartet. Dies lag an einem außerordentlich starken Geschäft mit KfW-Förderdarlehen und -zuschüssen für den deutschen Mittelstand im ersten Halbjahr 2022. Die aktuelle Bundesregierung bleibt eine attraktive Förderlandschaft für die Bewältigung der Klimawende und der anderen geopolitischen Herausforderungen bisher schuldig. Vor diesem Hintergrund erwarten wir für das Firmenkundengeschäft in 2023 eine deutlich rückläufige Geschäftsaktivität gegenüber 2022.

Insgesamt wird für das Segment Kreditplattform aufgrund des, gerade im ersten Halbjahr 2023, noch zurückhaltenden Baufinanzierungsgeschäfts und dem Wegfall des KfW-Förder-Geschäfts im Bereich Corporate Finance mit geringeren Umsätzen im Geschäftsjahr 2023 gerechnet. Trotz Anpassung der Kostenbasis zum

Jahresende 2022 bleibt das Innovations- und Investitionsniveau der Tochterunternehmen in diesem Bereich hoch, so dass wir bei nur leicht sinkenden Kosten mit einem deutlichen Rückgang des Ergebnisses (EBIT) im Segment Kreditplattform rechnen.

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 2023 und darüber hinaus anhalten dürfte. Der Vorteil der Vergleichbarkeit von mehreren Finanzierungsprodukten liegt hierbei auf der Hand und wird von immer mehr Verbrauchern realisiert. Aufgrund der starken Fokussierung auf das Baufinanzierungsgeschäft wird, gerade im ersten Halbjahr 2023, mit einem Rückgang des Vermittlungsvolumens gerechnet. Bei Wiederanzug des Gesamtmarktes wird auch die Gewinnung und Anleitung neuer Berater entscheidend für den zukünftigen Geschäftsverlauf sein.

Insgesamt werden für das Segment Privatkunden in 2023 deutliche Rückgänge des Umsatzes und des Ergebnisses (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 schwer prognostizierenden Zinsvolatilität haben. Nach derzeitiger Einschätzung rechnet Hypoport mit einem Umsatzrückgang für die Finanzierungsplattform gegenüber der Entwicklung in 2022, insbesondere unter Berücksichtigung des starken ersten Halbjahrs 2022. Die von Hypoport erwartete Entwicklung für die anderen drei Plattformen (Vermarktungsplattform, Bewertungsplattform und Verwaltungsplattform) ist aufgrund sukzessiver Neukundengewinnung und vereinbarter Preiserhöhungen mit Kunden positiv.

Um die Wachstumsdynamik aller Segmentunternehmen innerhalb der Immobilienplattform deutlich zu steigern sind auch für 2023 erhebliche Investitionen in den Ausbau der Geschäftsaktivitäten geplant. Diese fallen jedoch aufgrund der auch im Segment Immobilienplattform stattgefundenen Kostenreduktion in 2023 etwas geringer aus als noch 2022. Eine besondere Rolle in der Entwicklung des Segments Immobilienplattform in den nächsten Jahren wird unseres Erachtens auch eine von Dr. Klein Wowi Digital AG neu entwickelte und als Software-as-a-Service vermarktete branchenspezifische Lösung für die Bestandsverwaltung von Unternehmen der Wohnungswirtschaft spielen.

Vor diesem Hintergrund rechnen wir für das Gesamtsegment in 2023 mit einer leicht positiven Umsatzentwicklung, welcher, bedingt durch die Anlaufinvestitionen, noch zu einem negativen, aber gegenüber 2022 verbesserten EBIT führen sollte.

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. Durch die im Jahr 2022 angestoßene Strategieänderung der drei Bereiche, weitere Neukunden und Kostenreduktion im Bereich Privatversicherungen rechnen wir mit einem hohen einstelligen bis leicht zweistelligen Umsatzplus bei einem deutlich verbesserten Ergebnis (EBIT).

Für die **gesamte Hypoport-Gruppe** rechnen wir - unter der Annahme einer teilweisen Normalisierung des Immobilienfinanzierungsmarktes - im Jahresverlauf mit einem Umsatzrückgang von bis zu 10 Prozent und einem EBIT-Rückgang von bis zu 30 Prozent für das Jahr 2023.

Der Rückgang der Umsätze der Tochtergesellschaften wird auf Ebene der Hypoport SE zu einer Verschlechterung des Beteiligungsergebnisses und des Beitrags aus Ergebnisabführungsverträgen führen. Unter den beschriebenen Annahmen für die operativen Märkte der Tochtergesellschaften, gehen wir im nächsten Jahr von einem prozentual zweistelligen Rückgang 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.

Lübeck, 3. März 2023

Hypoport SE - Der Vorstand

Ronald Slabke – Stephan Gawarecki