

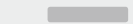
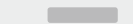
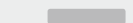

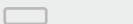


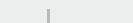


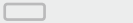

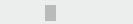
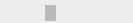
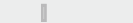
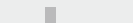
Zwischenbericht
Hypoport AG
1. Quartal 2019

Berlin, 13. Mai 2019



Finanzkennzahlen im Überblick

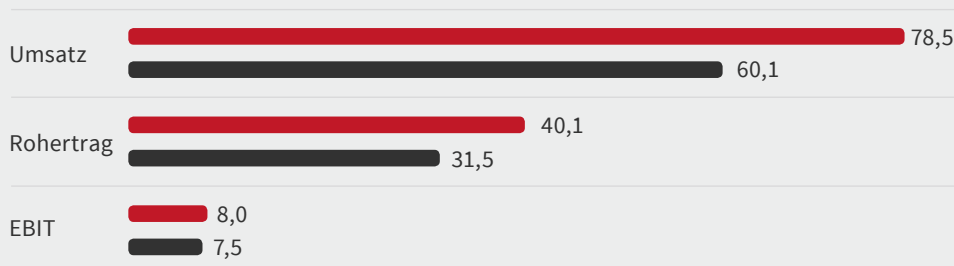
Umsatz- und Ertragslage (in TEUR)	Q1 2019	Q1 2018	Veränderung
Umsatz	78.455	60.105	 31%
Rohertrag	40.190	31.526	 27%
EBITDA	12.371	9.507	 30%
EBIT	8.022	7.537	 6%
EBIT-Marge (bezogen auf Rohertrag) in %	20,0	23,9	 -17%
Konzernergebnis nach Steuern	6.165	5.877	 5%
davon den Gesellschaftern der Hypoport AG zustehend	6.157	5.864	 5%
Ergebnis je Aktie in EUR	0,99	0,98	 1%

Vermögens- und Ertragslage (in TEUR)	31.03.2019	31.12.2018	Veränderung
Kurzfristiges Vermögen	71.474	84.645	 -16%
Langfristiges Vermögen	247.544	220.973	 12%
Eigenkapital	159.933	153.484	 4%
davon den Gesellschaftern der Hypoport AG zurechenbar	159.601	153.170	 4%
Eigenkapitalquote in %	50,1	50,2	 -0%
Bilanzsumme	319.018	305.618	 4%

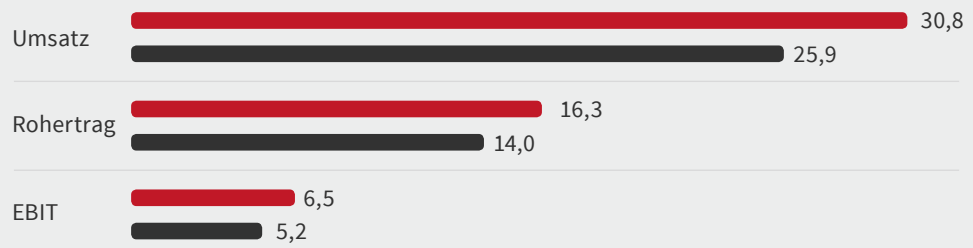
Umsatz, Rohertrag und EBIT (in Mio. €)

● Q1 2019 ● Q1 2018

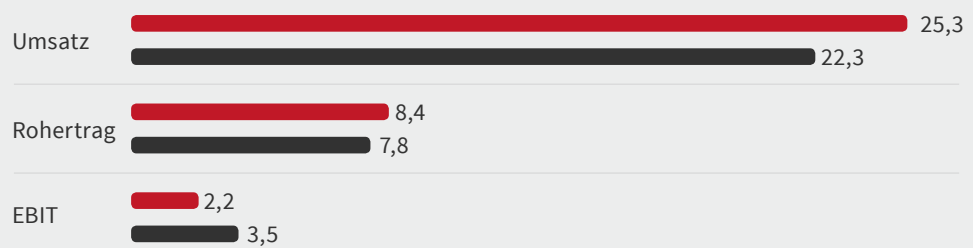
Hypoport Konzern



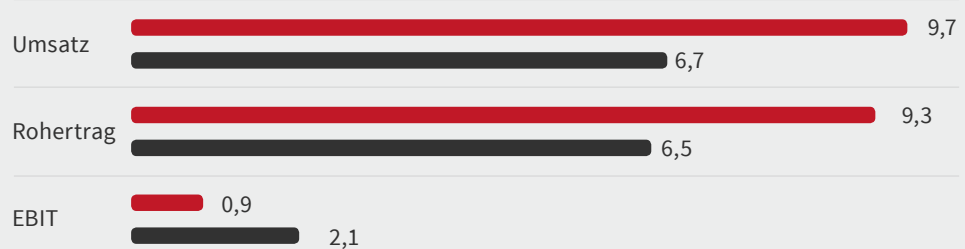
Kreditplattform



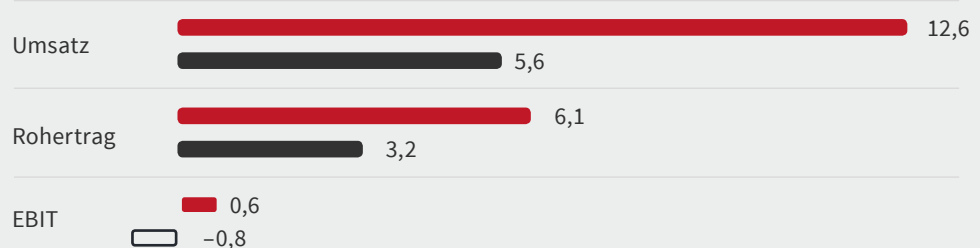
Privatkunden



Immobilienplattform



Versicherungsplattform



Inhalt



Mausklick auf das Inhaltsverzeichnis:
> zum jeweiligen Kapitel



Klick auf die Kopfzeile:
< zurück zum Inhaltsverzeichnis

Vorwort des Vorstands	6
Lagebericht	10
Geschäfts- und Rahmenbedingungen	10
Geschäftsverlauf	12
Ertragsentwicklung	17
Bilanzentwicklung	18
Cashflow-Entwicklung	19
Investitionen	20
Mitarbeiter	20
Prognosebericht	20
Aktie & Investor Relations	22
Konzernzwischenabschluss	24
Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss	30

Vorwort des Vorstands

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Hypoportler,

das erste Quartal des neuen Geschäftsjahres 2019 liegt hinter uns und wir können eine positive Bilanz ziehen. Ein Wachstum unserer Hypoport-Gruppe von 31% bewirkte ein Umsatzniveau von 78,5 Mio. Euro. Diese gute Entwicklung wurde sowohl durch organisches Wachstum als auch durch die Integration neuer Gesellschaften in unser Hypoport-Netzwerk erreicht. Wir haben zudem zu Beginn des neuen Jahres unsere Investitionen und Aufwendungen zur technologischen Integration der seit 2016 akquirierten Unternehmen, zum Ausbau unserer Vertriebskapazitäten und zur Anbindung neuer Produktpartner erfolgreich fortgesetzt. Das sich nach Abzug dieser Aufwendungen ergebende EBIT konnten wir dennoch um 6% auf 8,0 Mio. € steigern.

Die Entwicklung der vier Hypoport-Segmente (Kreditplattform, Privatkunden, Immobilienplattform und Versicherungsplattform) war in den ersten drei Monaten 2019 somit positiv, zeigte, wie in der folgenden Darstellung erläutert, jedoch einen leicht heterogenen Verlauf:

Im Zentrum des Segments Kreditplattform steht der internetbasierte B2B-Kreditmarktplatz EUROPACE - die größte deutsche Plattform für Immobilienfinanzierungen, Bausparprodukte und Ratenkredite. Im ersten Quartal 2019 steigerte EUROPACE sein Transaktionsvolumen um 14% auf 15,5 Mrd. € (Q1 2018: 13,5 Mrd. €). Die positive Entwicklung wurde von allen vier Vertriebsgruppen – neutrale Finanzierungsberater, private Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken – getragen. Der Teilmarktplatz für Sparkassen, FINMAS, leistete mit +56% erneut einen sehr positiven Beitrag zum Wachstum. Noch deutlicher war die Entwicklung des Teilmarktplatzes für genossenschaftliche Finanzinstitute, GENOPACE. Nachdem in 2018 die unterjährigen Wachstumsraten bereits deutlich angezogen waren, konnte in Q1 2019 eine Steigerung des Transaktionsvolumens um 82% erreicht werden. Hier zeigt sich unter anderem die durch BAUFINEX gestärkte Zusammenarbeit mit der Bausparkasse Schwäbisch Hall. Die Schaffung einer IT-Schnittstelle zur Fiducia GAD AG, dem IT-Anbieter der Volks- und Raiffeisenbanken, wird die Prozesse der Baufinanzierung noch effizienter gestalten, was eine weiterhin hohe Dynamik unseres Wachstums innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe bewirken dürfte. Die Erlöse im Segment Kreditplattform in den ersten drei Monaten 2019 stiegen auf 30,8 Mio. €, was gegenüber dem Vorjahreswert von 25,9 Mio. € einem deutlichen Sprung um 19% entspricht. Das EBIT des Segments Kreditplattform stieg um 25% von 5,2 Mio. € in Q1 2018 auf nunmehr 6,5 Mio. €.

Das Segment Privatkunden mit der bekannten Marke Dr. Klein baute durch die Nutzung von EUROPACE sein Vertriebsvolumen um 9% auf 1,7 Mrd. € (Q1 2018: 1,5 Mrd. €) aus. Parallel wurde die Berateranzahl um 11% auf 621 erhöht. Der gesamte Umsatz im Segment Privatkunden betrug in den ersten drei Monaten 2019 rund 25,3 Mio. € (Q1 2018: 22,3 Mio. €), was einen Anstieg um 13% bedeutet. Das EBIT im Segment Privatkunden sank trotz positiver Umsatzentwicklung um 35% von 3,5 Mio. € im Vorjahresquartal auf 2,2 Mio. €. Ursächlich hierfür waren Änderungen im Produktmix und die Anbindung weiterer Produktpartner, Investition in Digitalisierung der Prozesse und Aufbau von Personalkapazitäten in der Organisation.

Die beiden Segmente Kreditplattform und Privatkunden haben ihren Schwerpunkt in der privaten Immobilienfinanzierung in Deutschland. Der Gesamtmarkt ist laut Bundesbank um nur rund 4%¹ gewachsen. Durch die überproportionale Erhöhung ihrer jeweiligen Volumen haben diese beiden Segmente ihre Marktanteile in den ersten drei Monaten 2019 erneut deutlich ausgebaut.

Das im Sommer 2018 neuausgerichtete Segment Immobilienplattform bündelt alle immobilienbezogenen Aktivitäten der Hypoport-Gruppe außerhalb der privaten Finanzierung mit dem Ziel der Digitalisierung von Vertrieb, Bewertung und Verwaltung von Immobilien. Die Finanzierungsplattform des Segments Immobilienplattform wies aufgrund des relativ impulslosen bzw. leicht rückläufigen Zinsumfeldes und der politisch motivierten Diskussion über Mietobergrenzen im ersten Quartal 2019 ein Transaktionsvolumen von 0,3 Mrd. € und damit einen Rückgang um 37% (Q1 2018: 0,5 Mrd. €) auf. Der gesunkene Umsatz der Finanzierungsplattform infolge des deutlich geringen Transaktionsvolumens wurde durch die Umsatzsteigerungen aus den Verwaltungs- und Vermarktungsplattformen sowie der Immobilienbewertung ausgeglichen, sodass sich ein gesamter Segmentumsatz der Immobilienplattform von 9,7 Mio. € ergab. Dieser Wert stellt verglichen mit Q1 2018 (6,7 Mio. €) eine Erhöhung um 46% dar. Das EBIT des Segments ging aufgrund eines deutlich schwächeren EBIT-Beitrags der Finanzierungsplattform, Aufwendungen in den Ausbau der Bewertungsplattform und Investitionen in Hebung von Synergien zwischen Immobilienplattform und EUROPACE um 59% auf 0,9 Mio. (Q1 2018: 2,1 Mio. €) zurück.

Das Segment Versicherungsplattform vereint alle Aktivitäten der Hypoport-Gruppe in der Versicherungstechnologie. Hierfür existiert im Zentrum des Segments die voll integrierte Plattform SMART INSUR zum Vertrieb und für die Verwaltung von Versicherungsprodukten. Die Ausweitung der Geschäftsbeziehungen zu den bestehenden Kunden und die Gewinnung neuer Kunden sowie das anorganische Wachstum durch die in 2018 erfolgte Übernahmen von ASC bewirkten, dass sich die Umsatzerlöse von 5,6 Mio. € auf 12,6 Mio. € mehr als verdoppeln. Das EBIT lag mit +0,6 Mio. € deutlich über dem Vorjahresniveau von -0,8 Mio. €.

¹Angaben gemäß Deutscher Bundesbank für den Zeitraum Januar-März 2019 bezogen auf das Volumen der Neugeschäfte für private Immobilienkredite gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Vorwort des Vorstands

Zwischenbericht der Hypoport AG, 1. Quartal 2019

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Hypoportler,

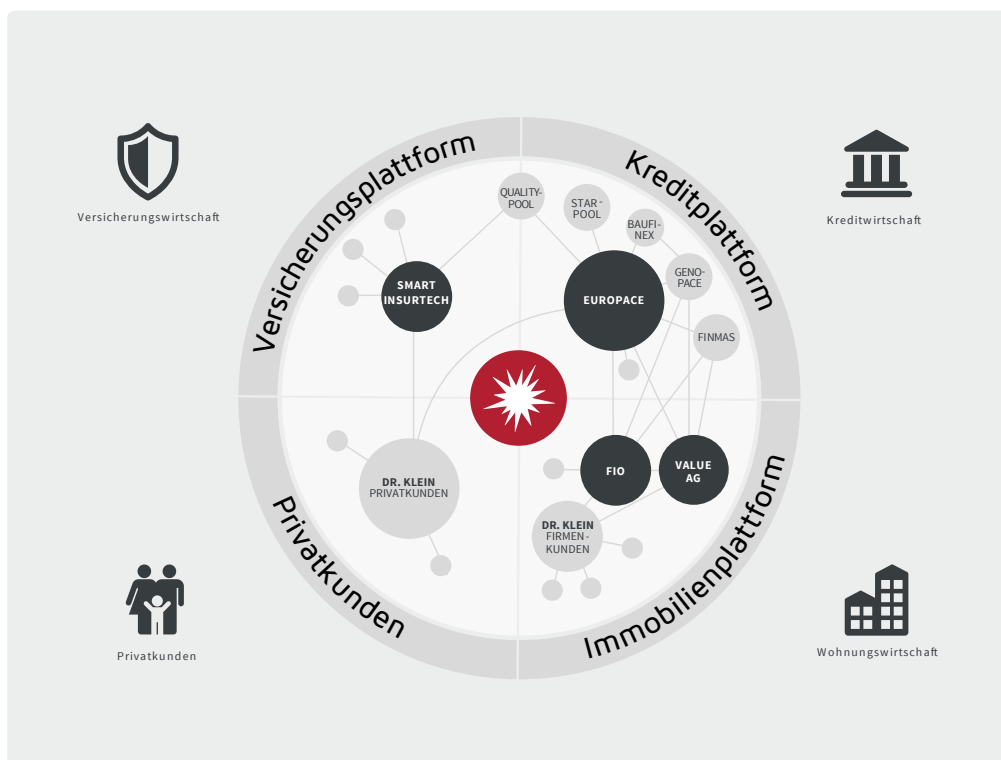
wir haben mit über 30% Umsatzplus im ersten Quartal einen guten Start für ein erfolgreiches Jahr 2019 geschaffen. Hypoport's Fokus in 2019 wird weiterhin auf der technischen, organisatorischen und kulturellen Integration der zuletzt erworbenen Unternehmen, sowie der Hebung von Synergien zwischen den Unternehmen innerhalb unseres Netzwerks liegen. Wir rechnen aufgrund der Unternehmensintegrationen, der Hebung von Synergien sowie weiterem organischem Wachstum der einzelnen Hypoport-Unternehmen für 2019 weiterhin mit einem Konzernumsatz zwischen 310 und 340 Mio. € und einem EBIT zwischen 32 und 40 Mio. €.

Unser langfristiges Ziel lautet – unabhängig von diesen kurzfristigen Prognosen – weiterhin: Digitalisierung der deutschen Kredit-, Immobilien- und Versicherungswirtschaft!

Herzlichst,



Ronald Slabke



Lagebericht

Geschäfts- und Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Das branchenspezifische Marktumfeld der Hypoport-Gruppe, die Kredit- und Immobilien- sowie Versicherungswirtschaft in Deutschland, ist traditionell sehr autark gegenüber der Konjunkturentwicklung. Lediglich die allgemeinwirtschaftlichen Kennziffern Bruttoinlandsprodukt und Zinsniveau bzw. die Inflationsrate, haben neben den unten genannten branchenspezifischen Kennzahlen einen gewissen Einfluss auf die Finanzierungs- und Versicherungsbereitschaft der Verbraucher und der Wohnungswirtschaft.

Nachdem das Bruttoinlandsprodukt im vierten Quartal 2018 stagnierte, haben die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute und die Bundesregierung aufgrund der erwarteten Reduzierung des weltweiten Warenhandels und der hieraus zu erwartenden Auswirkungen auf die deutsche Exportwirtschaft ihre jeweiligen Prognosen für 2019 auf 0,5% bis 1,0% gesenkt. Die Inflationsrate für Deutschland lag in den ersten drei Monaten zwischen 1,3% und 1,5% und somit weiterhin deutlich unter der Zielvorgabe von „knapp unter 2,0%“. Da die EZB zudem bekanntgegeben hat, dass sie beabsichtigt den Leitzins bis Anfang 2020 auf dem aktuellem Niveau zu halten, erscheint eine kurzfristige Leitzinserhöhung weiterhin als unwahrscheinlich. Auch das Ende der Anleihekäufe durch die EZB zum Dezember 2018 hat aufgrund seiner schrittweisen Umsetzung und Wiederanlage der erhaltenen Tilgungszahlungen an dem derzeitigen Niedrigzinsumfeld keine sprunghaften Veränderungen herbeiführt, könnte jedoch mittelfristig zu einer schrittweisen Erhöhung des Zinsniveaus führen.

Branchenverlauf

Die operativ tätigen Tochtergesellschaften innerhalb der Hypoport-Gruppe werden in vier Segmente eingeordnet: Kreditplattform, Privatkunden, Immobilienplattform (bis Sommer 2018 Institutionelle Kunden) und Versicherungsplattform. Die Gesellschaften innerhalb der ersten drei Segmente befassen sich hauptsächlich mit der Vermittlung von Finanzprodukten für Wohnimmobilienfinanzierungen sowie nahestehender Dienstleistungen. Folglich ist das relevante Branchenumfeld die Kreditwirtschaft für deutsche Wohnimmobilien. Das vierte Segment, Versicherungsplattform, bietet Softwarelösungen für klassische Vertriebsorganisationen und junge B2C Insurtech-Unternehmen an. Damit ist die Entwicklung der deutschen Versicherungswirtschaft das relevante operative Marktumfeld für dieses Segment.

Das jeweilige Branchenumfeld der Kreditwirtschaft für Wohnimmobilien und der Versicherungswirtschaft hat sich seit der Darstellung im Geschäftsbericht 2018 nicht wesentlich verändert.

Kreditwirtschaft für Wohnimmobilien

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

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

Der erste Faktor, die operative Entwicklung des Wohnimmobilienmarktes, hat sich in den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres nicht wesentlich verändert. Die Angebotsseite des Wohnimmobilienmarktes kann, trotz leichter Verbesserungen durch Neubautätigkeiten, weiterhin nicht die hohe Nachfrage, getrieben durch Netto-Zuwanderung nach Deutschland, dem Wunsch nach einem längerem selbstbestimmten Wohnen im Alter oder der steigenden Anzahl von Single-Haushalten, kompensieren.

Hinsichtlich des zweiten Faktors, Regularien, lässt sich festhalten, dass weiter zunehmende europäische und nationale Vorschriften den Finanzdienstleistungsmarkt in Deutschland belasten. Insbesondere Banken und Versicherungen werden seit Jahren veranlasst, wesentliche Ressourcen für die Umsetzung von Gesetzen und Richtlinien zu verwenden (z.B. EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie, Basel III, Solvency II, MiFID 2, IDD 2). Da diese Ressourcen alternativ für die Stärkung der operativen Entwicklung eingesetzt werden könnten, hemmen diese Regularien die Marktentwicklung.

Der dritte Faktor, Zinsentwicklung, spielt für Entscheidungen zum Immobilienerwerb von Verbrauchern eine nachgelagerte Rolle. Für diese Gruppe ist die passende Immobilie, zum richtigen Zeitpunkt, für einen finanzierbaren Preis wichtiger, als die Höhe der aktuellen Finanzierungszinsen. Für die Finanzierungsplattform der Wohnungswirtschaft im Segment Immobilienplattform nehmen kleine Zinssprünge hingegen eine zentrale Stellung ein. Der Dr. Klein Durchschnittszins lag im ersten Quartal 2019 zwischen 1,52% und 1,68% und verharrte damit in einem recht engen Korridor.

Aus dem Zusammenspiel der oben genannten Faktoren ergab sich laut Deutscher Bundesbank im ersten Quartal 2019 ein Anstieg des Neugeschäftsvolumens für private Immobilienfinanzierungen (Bundesbank-Zeitreihe BBK01.SUD231) von 4,3% auf 62 Mrd. € gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 59 Mrd. €.

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 zurückliegende Geschäftsjahr 2018 stiegen die Beitragseinnahmen der Versicherungswirtschaft (Präminenvolumen) leicht um 2,1 % gegenüber dem Vorjahr an. Laut dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GdV) beliefen sich die Beitragseinnahmen der Verbandsmitglieder auf 202,2 Mrd. € (2017: 198,0 Mrd. €). Da Lebensversicherungsprodukte und private Krankenversicherung weiterhin unter dem niedrigen Zinsniveau bzw. Eingriffen des Gesetzgebers litten, stiegen die Versicherungsprämien in 2018 mit 1,4% bzw. 1,7% nur ca. auf Inflationsniveau. In 2018 wurden für Lebensversicherungsprodukte 91,9 Mrd. Euro (2017: 90,7 Mrd. €) und für private Krankenversicherung 39,7 Mrd. € (2017: 39,1 Mrd. €) an Prämien erhoben. Die Beiträge der Schaden- und Unfallversicherungen stieg mit 3,3 % von 68,3 Mrd. € auf 70,6 Mrd. € deutlich stärker an als für die beiden anderen Versicherungstypen.

Geschäftsverlauf

In den ersten drei Monaten 2019 erhöhte die Hypoport-Gruppe ihre Umsatzerlöse um 31% auf 78,5 Mio. € (Q1 2018: 60,1 Mio. €). Unter Abzug von Vertriebskosten (38,3 Mio. €) erwirtschaftete das Hypoport-Netzwerk einen um 27% gesteigerten Rohertrag von 40,2 Mio. € (Q1 2018: 31,5 Mio. €). Der erzielte Ertrag vor Zinsen und Steuern (EBIT) betrug in den ersten drei Monaten 2019 8,0 Mio. € (Q1 2018: 7,5 Mio. €), was einem Anstieg von rund 6% gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht.

Die Umsatzerlöse und Vertriebskosten der nachfolgend einzeln beschriebenen Segmente enthalten in geringem Umfang auch Umsatzerlöse und Vertriebskosten mit anderen Segmenten der Hypoport-Gruppe.

Segment Kreditplattform











Zum Segment Kreditplattform gehören die internetbasierte B2B-Kreditplattform EUROPACE, der größte deutsche Marktplatz zum Abschluss von Immobilienfinanzierungen, Bausparprodukte und Ratenkredite, sowie auf die jeweiligen Zielgruppen abgestimmte Teilmarktplätze und Vertriebsgesellschaften.

EUROPACE verbindet die beiden Gruppen Vertriebsorganisationen (ungebundene Vertriebsorganisationen, Sparkassen, Genossenschaftsbanken, private Banken) und Produkthanbieter (Sparkassen, Genossenschaftsbanken, private Banken & Versicherungen) miteinander. Das hierdurch erzielte Transaktionsvolumen erhöhte sich im ersten Quartal 2019 um 14% von 13,5 Mrd. Euro auf 15,5 Mrd. Euro. Diese Steigerung wurde durch die weitere Marktanteilsgewinnung in der größten Produktgruppe Immobilienfinanzierung sowie in der Produktgruppe Bausparen erreicht. So wurde das Volumen der Produktgruppe Immobilienfinanzierung von 10,4 Mrd. Euro auf 12,1 Mrd. Euro um 16% gegenüber dem Vorjahresquartal ausgeweitet. In der Produktgruppe Bausparen wurde das Transaktionsvolumen um 17% von 2,2 Mrd. Euro auf 2,5 Mrd. Euro gesteigert. Die Steigerungsraten der beiden Produktgruppen Immobilienfinanzierung und Bausparen, welchen zusammen den Großteil von rund 95% des Transaktionsvolumens auf EUROPACE ausmachen, lagen somit erneut deutlich über den jeweiligen Marktumfeldern. Das Volumen der kleinsten Produktgruppe Ratenkredit reduzierte sich gegenüber dem außerordentlich starken Vorjahresquartal leicht um 10% von 1,0 Mrd. Euro auf 0,9 Mrd. Euro.

Die beiden Teilmarktplätze FINMAS, Marktplatz für Institute der Sparkassenorganisation, und GENOPACE, Marktplatz für genossenschaftliche Banken, haben im ersten Quartal 2019 ihr Transaktionsvolumen überproportional gegenüber dem Gesamtmarktplatz EUROPACE gesteigert. Dabei haben Institute der Sparkassenorganisation durch Nutzung von FINMAS ein um 56% höheres Transaktionsvolumen von 1,3 Mrd. Euro (Q1 2018: 0,8 Mrd. Euro) vermittelt. Institute des genossenschaftlichen Bankensektors vermittelten durch Nutzung von GENOPACE ein Volumen von 0,7 Mrd. Euro, was gegenüber dem Vorjahreswert von 0,4 Mrd. Euro sogar einer Steigerung von 82% entspricht. Zusätzlich hat sich auch das Vertriebsvolumen der auf EUROPACE vertretenen ungebundenen Finanzierungsvertriebe um mehr als 10% verbessert.

Die Produktgeberseite des Finanzierungsmarktplatzes setzt sich aus den drei Anbietergruppen private Banken & Versicherungen, Sparkassen und Genossenschaftsbanken zusammen. Die traditionell stärkste Gruppe, private Banken & Versicherungen, trat für ein Volumen von 11,7 Mrd. Euro (Q1 2018: 10,7 Mrd. Euro) als Produktgeber auf und erzielte erneut einen Zuwachs. Doch auch die bisher weniger digitalen Verbünde der Sparkassen und Genossenschaftsbanken haben ihr bilanzwirksames Neugeschäft gegenüber den Privatbanken & Versicherungen weiter ausgebaut. Die Sparkassen fungierten für ein Volumen von 2,3 Mrd. Euro (Q1 2018: 1,8 Mrd. Euro) als Produktgeber, während die genossenschaftlichen Institute für ein Volumen von 1,5 Mrd. Euro (Q1 2018: 1,0 Mrd. Euro) als Produktgeber auftraten.

Die zunehmende Verbreitung von EUROPACE, FINMAS und GENOPACE innerhalb der jeweiligen Sektoren zeigt sich auch durch die um 24% auf 662 (31.03.2018: 534) ausgebaute Vertragspartneranzahl (Produktgeber und Vertriebe). Auf FINMAS entfielen davon 246 Vertragspartner (31.03.2018: 199; +24%) und auf GENOPACE 323 Vertragspartner (31.03.2018: 245; +32%).

Kennzahlen Kreditplattform	Q1 2019	Q1 2018	Veränderung
Transaktionsvolumen (Mrd. €)*/**			
Gesamt	15,5	13,5	 14%
davon Baufinanzierung	12,1	10,4	 16%
davon Bausparen	2,5	2,2	 17%
davon Ratenkredit	0,9	1,0	 -10%
Vertragspartner (Anzahl)			
EUROPACE (inkl. GENOPACE und FINMAS)	662	534	 24%
GENOPACE	323	245	 32%
FINMAS	246	199	 24%
Umsatz und Ertrag (Mio. €)*			
Umsatz	30,8	25,9	 19%
Rohertrag	16,3	14,0	 17%
EBIT	6,5	5,2	 25%

* Vorjahreswerte angepasst, siehe Erläuterung zum Konzernzwischenabschluss "Vergleichbarkeit der Vorjahreswerte"

**Erhebungssystematik in 2019 durch verbesserte unterjährige Abgrenzung angepasst. Die Anpassung wirkt dämpfend auf die ausgewiesenen Transaktionszahlen 2019.






Das gestiegene Transaktionsvolumen von EUROPACE in den Produktgruppen Baufinanzierung und Bausparen und die ebenfalls gestiegenen Umsätze der beiden Maklerpools für neutrale Finanzierungsberater Qualitypool und Starpool haben bewirkt, dass die Umsatzerlöse des Segments Kreditplattform gegenüber Q1 2018 deutlich gestiegen sind. Lediglich im White-Label-Ratenkreditgeschäft lagen die Umsätze leicht unter dem extrem guten Vorjahresquartal. Insgesamt betragen die Erlöse im Segment Kreditplattform in den ersten drei Monaten 2019 rund 30,8 Mio. €, was gegenüber dem Vorjahreswert von 25,9 Mio. € einer deutlichen Steigerung von 19% entspricht. Der Rohertrag des Segments stieg um 17% auf 16,3 Mio. € an (Q1 2018: 14,0 Mio. €). Das EBIT des Segments Kreditplattform stieg um 25% von 5,2 Mio. € in Q1 2018 auf nunmehr 6,5 Mio. €.

Segment Privatkunden

Das Segment Privatkunden vereint mit dem internetbasierten und ungebundenen Finanzvertrieb Dr. Klein Privatkunden AG und dem Verbraucherportal Vergleich.de (zusammen nachfolgend „Dr. Klein“) alle Geschäftsmodelle, die sich mit der Beratung zu Immobilienfinanzierungen, Versicherungen und Vorsorgeprodukten direkt an Verbraucher richten (B2C-Geschäftsmodell bzw. B2B2C unter Einbeziehung von Franchisenehmern).

Dr. Klein bietet an über 200 Standorten Beratung zu Immobilienfinanzierung, Bausparprodukten und Ratenkredit an. Diese Beratung an den Standorten erfolgt maßgeblich über ein Franchise System. Zusätzlich verfügt das Segment auch über sieben eigene Niederlassungen in deutschen Metropolregionen. Durch die bereits optimierte Abdeckung des Standortnetzes wird das weitere Wachstum nicht vorrangig durch die Eröffnung neuer Standorte, sondern maßgeblich durch die Anzahl und Leistungsfähigkeit der Berater ² in den bereits existierenden Standorten bestimmt. Zum 31.03.2019 konnte diese Berateranzahl um 11% auf 621 (31.03.2018: 561) gegenüber dem Vorjahreszeitpunkte gesteigert werden.

Im ersten Quartal 2019 belief sich das gesamte Vermittlungsvolumen des Segments Privatkunden auf rund 1,7 Mrd. € (Q1 2018: 1,5 Mrd. €) und wurde somit um 9% gesteigert.

Kennzahlen Privatkunden	Q1 2019	Q1 2018*	Veränderung
Vermittlungsvolumen Finanzierung (Mrd. €)**	1,69	1,55	 9%
Beraterzahl Finanzierung im Filialvertrieb*	621	561	 11%
Umsatz und Ertrag (Mio. €)			
Umsatz	25,3	22,3	 13%
Rohertrag	8,4	7,8	 8%
EBIT	2,2	3,5	 -35%

* Vorjahreswerte angepasst, siehe Erläuterung zum Konzernzwischenabschluss "Vergleichbarkeit der Vorjahreswerte"

**Erhebungssystematik in 2019 durch verbesserte unterjährige Abgrenzung angepasst. Die Anpassung wirkt dämpfend auf die ausgewiesenen Transaktionszahlen 2019.

Der gesamte Umsatz im Segment Privatkunden betrug in den ersten drei Monaten 2019 rund 25,3 Mio. €, was einen Anstieg um 13% gegenüber dem Vorjahresquartalswert von 22,3 Mio. € bedeutet. Von den Umsatzerlösen werden jeweils Provisionszahlungen an Vertriebspartner (z.B. Franchise-Nehmer) und Leadgewinnungskosten an Dritte weitergeleitet und als Vertriebskosten berücksichtigt. Der nach Abzug dieser Kosten verbleibende Rohertrag erhöhte sich um 8% auf 8,4 Mio. € (Q1 2018: 7,8 Mio. €). Das EBIT im Segment Privatkunden sank trotz positiver Umsatzentwicklung um 35% von 3,5 Mio. € im Vorjahresquartal auf 2,2 Mio. €. Ursächlich hierfür waren eine Änderung im Produktmix und die Anbindung vieler regionaler Produktpartner, Investition in Digitalisierung der Prozesse und Aufbau von Personalkapazitäten in der Organisation. Nach dem Segmentwechsel des White-Label-Ratenkreditgeschäfts in 2018 muss das Segment Privatkunden ab 2019 die anfallenden Overheadkosten zudem komplett allein tragen.

² Als Dr. Klein Berater gelten Franchise-Nehmer, von Franchise-Nehmern angestellte Berater sowie Leiter und Berater in Niederlassungen welche in den vergangenen 12 Monaten an einem Standort mind. ein Produkt vermittelt haben.

Segment Immobilienplattform

Das Segment Immobilienplattform bündelt alle immobilienbezogene Aktivitäten der Hypoport-Gruppe außerhalb der privaten Finanzierung mit dem Ziel der Digitalisierung von Finanzierung, Verwaltung, Vermarktung und Bewertung von Immobilien. Zielgruppe sind die Wohn- und Immobilienwirtschaft, Immobilienmakler sowie immobilienfinanzierende Finanzinstitute. Das Segment umfasst dabei vier Plattformen, die ein hohes Synergiepotenzial untereinander aufweisen: Finanzierungsplattform (Dr. KLEIN Firmenkunden AG), Vermarktungsplattform (FIO SYSTEMS AG), Verwaltungsplattform (FIO SYSTEMS AG und Hypoport B.V. mit dem Produkt PRoMMiSe) sowie Bewertungsplattform (Value AG).

Die Finanzierungsplattform des Segments wies im ersten Quartal 2019 ein Transaktionsvolumen von 0,3 Mrd. € und damit einen Rückgang um 37% gegenüber dem starken Vorjahresquartal 2018 (0,5 Mrd. €) auf. Die Reduzierung ergab sich in Folge des relativ impulslosen bzw. leicht rückgängigen Zinsumfeldes und der politisch motivierten Diskussion über Mietsteigerungen, welche zu Investitionszurückhaltung innerhalb der Wohn- und Immobilienwirtschaft führte. Bei der Verwaltungsplattform (ERP-Lösung von FIO Systems für die Wohn- und Immobilienwirtschaft) lag der Fokus im ersten Quartal 2019 auf der potenziellen Vermarktung innerhalb der Wohn- und Immobilienwirtschaft. Operativ gut entwickelt haben sich die Vermarktungsplattform und die Bewertungsplattform. Die Vermarktungslösung von FIO SYTEMS innerhalb der Sparkassenorganisation konnte im ersten Quartal 2019 gegenüber Jahresende 2018 fünf neue Institute als Nutzer gewinnen und weist nun 316 nutzende Institute auf. Die Anzahl der Nutzer innerhalb der genossenschaftlichen Bankengruppe wurde seit Jahresanfang ebenfalls um einen weiteren Nutzer erhöht auf nunmehr 59 Institute. Bei der Bewertungsplattform wurde die Anzahl der Kunden bzw. Bankpartner welche den Bewertungsservice der Value AG nutzen von ca. 120 in Q1 2018 auf rund 220 in Q1 2019 erhöht.

Kennzahlen Immobilienplattform	Q1 2019	Q1 2018	Veränderung
Vermittlungsvolumen der Produktgruppe Vermittlung & Beratung (in Mio. €)	328	523	<input type="checkbox"/> -37%
Umsatz und Ertrag (Mio. €)*			
Umsatz	9,7	6,7	<input checked="" type="checkbox"/> 46%
davon Finanzierungsplattform	3,5	4,7	<input type="checkbox"/> -26%
davon Vermarktungs- und Verwaltungsplattform	3,6	1,3	<input checked="" type="checkbox"/> 177%
davon Bewertungsplattform	2,6	0,7	<input checked="" type="checkbox"/> 296%
Rohertrag	9,3	6,5	<input checked="" type="checkbox"/> 43%
EBIT	0,9	2,1	<input type="checkbox"/> -59%

* Vorjahreswerte angepasst, siehe Erläuterung zum Konzernzwischenabschluss "Vergleichbarkeit der Vorjahreswerte"

Der Umsatz der Finanzierungsplattform sank infolge des deutlich geringeren Transaktionsvolumens auf 3,5 Mio. € (Q1 2018: 4,7 Mio. €). Die Umsatzreduzierung konnte somit trotz des 37%igen Rückgangs des Transaktionsvolumens durch lukrativere Abschlüsse auf -26% begrenzt werden. Ergänzt durch die Umsatzsteigerungen aus den Verwaltungs- und Vermarktungsplattformen (von 1,3 Mio. € in Q1 2018 auf 3,6 Mio. € in Q1 2019) und der Bewertungsplattform (von 0,7 Mio. € auf 2,6 Mio. €) ergab sich ein gesamter Segmentumsatz der Immobilienplattform von 9,7 Mio. €. Dieser Wert stellt verglichen mit Q1 2018 (6,7 Mio. €) eine Erhöhung um 46% dar. Der Rohertrag des Segmentes stieg nahezu proportional um 43% und betrug 9,3 Mio. € nach 6,5 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Das EBIT des Segments ging um 59% auf 0,9 Mio. (Q1 2018: 2,1 Mio. €) zurück. Der EBIT-Rückgang erklärt sich durch einen deutlich schwächeren EBIT-Beitrag der Finanzierungsplattform, Aufwendungen in den Ausbau der Bewertungsplattform und Investitionen in Hebung von Synergien zwischen Immobilienplattform und EUROPACE.

Segment Versicherungsplattform

Das Segment Versicherungsplattform vereint alle Aktivitäten der Hypoport-Gruppe in der Versicherungstechnologie. Hierfür existiert die voll integrierte Plattform SMART INSUR zum Vertrieb und für die Verwaltung von Versicherungsprodukten. Zusätzlich stellt die Qualitypool GmbH (Bereich Versicherung) kleineren und mittelgroßen Finanzvertrieben Unterstützungsleistungen bei der Vermittlung von Versicherungen zur Verfügung.

Kennzahlen Versicherungsplattform	Q1 2019	Q1 2018	Veränderung
Umsatz und Ertrag (Mio. €)			
Umsatz	12,6	5,6	127%
Rohertrag	6,1	3,2	88%
EBIT	0,6	-0,8	

Die Ausweitung der Geschäftsbeziehungen zu der bestehenden Kunden und die Gewinnung neuer Kunden sowie das anorganische Wachstum durch die in 2018 erfolgte Übernahmen von ASC bewirkten, dass sich die Umsatzerlöse von 5,6 Mio. € auf 12,6 Mio. € mehr als verdoppelt haben. Der Rohertrag des Segments stieg um 83% auf 5,9 Mio. € (Q1 2018: 3,2 Mio. €) an. Das EBIT lag mit +0,6 Mio. € deutlich über dem Vorjahresniveau von -0,8 Mio. €, wurde jedoch saisonal leicht positiv beeinflusst.

Ertragsentwicklung

Vor dem Hintergrund des beschriebenen Geschäftsverlaufs erhöhte sich das EBITDA um 30% deutlich von 9,5 Mio. € auf 12,4 Mio. € und das EBIT von 7,5 Mio. € auf 8,0 Mio. € leicht um 6%. Die EBIT-Marge bezogen auf den Rohertrag verringerte sich leicht von 23,9% auf 20,0%.

Umsatz- und Ertragslage (Mio. €)	Q1 2019	Q1 2018	Veränderung
Umsatz	78,5	60,1	31%
Rohertrag	40,2	31,5	27%
EBITDA	12,4	9,5	30%
EBIT	8,0	7,5	6%
EBIT-Marge (bezogen auf Rohertrag in %)	20,0%	23,9%	-17%

Entwicklung der aktivierten Eigenleistungen

Auch im ersten Quartal 2019 kam den Investitionen in den weiteren Ausbau der Plattformen eine sehr hohe Bedeutung zu. Zusätzlich wurde auch noch in neue Beratungssysteme für Verbraucher und Vertriebe investiert. Diese Investitionen sind die Basis für ein weiteres Wachstum der vier Segmente Kreditplattform, Privatkunden, Immobilienplattform und Versicherungsplattform.

Insgesamt wurden im ersten Quartal 2019 7,1 Mio. € (Q1 2018: 4,4 Mio. €) in den Ausbau investiert. Hiervon wurden 3,7 Mio. € (Q1 2018: 2,2 Mio. €) aktiviert und 3,4 Mio. € (Q1 2018: 2,2 Mio. €) direkt im Aufwand erfasst. Diese Beträge entsprechen jeweils den auf die Softwareentwicklung entfallenden anteiligen Personal- und Sachkosten. Der Anstieg der Entwicklungsaufwendungen resultiert im Wesentlichen aus den neuerworbenen Softwareunternehmen.

Entwicklung der sonstigen Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen periodenfremde Erträge in Höhe von 0,3 Mio. € (Q1 2018: 0,4 Mio. €) und Erträge aus dem Kfz-Anteil der Mitarbeiter in Höhe von 0,3 Mio. € (Q1 2018: 0,2 Mio. €).

Die Personalaufwendungen erhöhten sich infolge von Gehaltserhöhungen und des Anstiegs der Anzahl der Beschäftigten von 1.125 (Q1 2018) auf 1.576 Mitarbeiter. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige betriebliche Aufwendungen (Mio. €)	Q1 2019	Q1 2018
Betriebsaufwendungen	1,8	2,3
Sonstige Vertriebsaufwendungen	1,7	1,2
Verwaltungsaufwendungen	3,4	2,5
Sonstige Personalaufwendungen	0,5	0,4
Sonstige Aufwendungen	1,0	1,0
	8,4	7,4

Die Betriebsaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus Mieten für Gebäude von 0,1 Mio. € (Q1 2018: 0,7 Mio. €) und Fahrzeugkosten von 0,5 Mio. € (Q1 2018: 0,6 Mio. €). Der Rückgang der Mietaufwendungen und Fahrzeugkosten resultiert aus der Umsetzung der neuen Leasingbilanzierung (IFRS 16) zum 1. Januar 2019. Die sonstigen Vertriebsaufwendungen betreffen Werbe- und Reisekosten. Die Verwaltungsaufwendungen beinhalten vorwiegend IT-Aufwendungen von 1,7 Mio. € (Q1 2018: 1,2 Mio. €) sowie Rechts- und Beratungskosten von 0,6 Mio. € (Q1 2018: 0,6 Mio. €). Die sonstigen Personalaufwendungen betreffen vor allem Fortbildungskosten mit 0,4 Mio. € (Q1 2018: 0,2 Mio. €).

Entwicklung der Abschreibungen

Der Anstieg der Abschreibungen um 2,4 Mio. € auf 4,4 Mio. € betrifft hauptsächlich mit 1,3 Mio. € erstmalige Abschreibungen auf Leasing-Nutzungsrechte in Folge der Erstanwendung der neuen Leasingbilanzierung (IFRS 16) zum 1. Januar 2019.

Entwicklung des Finanzergebnisses

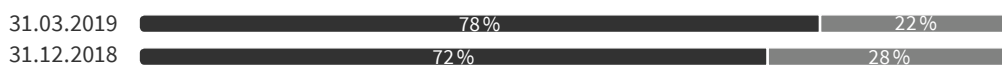
Das Finanzergebnis betrug im ersten Quartal 2019 -0,4 Mio. € (Q1 2018: -0,2 Mio. €) und enthält hauptsächlich Zinsaufwendungen für die Inanspruchnahme von Darlehen und Kreditlinien in Höhe von 0,3 Mio. € (Q1 2018: 0,1 Mio. €).

Bilanzentwicklung

Zum 31. März 2019 beträgt die konsolidierte Bilanzsumme der Hypoport-Gruppe 319,0 Mio. € und liegt damit 4% über dem Niveau vom 31. Dezember 2018 (305,6 Mio. €).

Bilanzstruktur

Aktiva



■ Langfristige Vermögenswerte ■ Kurzfristige Vermögenswerte

Passiva



■ Eigenkapital ■ Langfristige Schulden ■ Kurzfristige Schulden

Die langfristigen Vermögenswerte betragen 247,5 Mio. € (31.12.2018: 221,0 Mio. €). Darin enthalten sind im Wesentlichen der Geschäfts- oder Firmenwert mit 140,5 Mio. € (31.12.2018: 140,5 Mio. €) und die Entwicklungsleistungen für die Finanzmarktplätze mit 37,8 Mio. € (31.12.2018: 36,0 Mio. €). Der Anstieg der Sachanlagen um 24,0 Mio. € auf 34,3 Mio. € betrifft mit 23,8 Mio. € fast ausschließlich die erstmalige Aktivierung von Leasing-Nutzungsrechten in Folge der Erstanwendung der neuen Leasingbilanzierung (IFRS 16) zum 1. Januar 2019.

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte beinhalten im Wesentlichen abgegrenzte Aufwendungen mit 1,3 Mio. € (31.12.2018: 1,1 Mio. €) und Provisionsvorauszahlungen an Vertriebspartner in Höhe von 0,5 Mio. € (31.12.2018: 0,8 Mio. €).

Der den Gesellschaftern der Hypoport AG zurechenbare Anteil am Konzerneigenkapital zum 31. März 2019 erhöhte sich um 4,2% bzw. 6,4 Mio. € auf 159,6 Mio. €. Die Eigenkapitalquote verringerte sich wegen der gestiegenen Bilanzsumme leicht von 50,2% auf 50,1%.

Der Anstieg der langfristigen Schulden um 14,8 Mio. € auf 105,0 Mio. € resultiert hauptsächlich aus höheren langfristigen Finanzverbindlichkeiten mit 17,2 Mio. € aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16.

Die Summe der Finanzverbindlichkeiten bestanden aus Bankdarlehen in Höhe von 77,7 Mio. € (31.12.2018: 80,6 Mio. €) und aus Leasingverhältnissen in Höhe von 23,8 Mio. € (31.12.2018: 0,2 Mio. €). Der Anstieg der Finanzverbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen resultiert aus der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 zum 1. Januar 2019 sowie der Erfassung von neuen Leasingverbindlichkeiten des Geschäftsjahres 2019. Der Rückgang der Finanzverbindlichkeiten aus Bankdarlehen betrifft die planmäßigen Tilgungen.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten betreffen Kaufpreisverbindlichkeiten aus einem Besserungsschein mit den Altgesellschaftern der ASC Assekuranz-Service Center GmbH.

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten beinhalten hauptsächlich Steuerverbindlichkeiten mit 2,7 Mio. € (31.12.2018: 2,2 Mio. €) und Tantiemeverpflichtungen mit 2,4 Mio. € (31.12.2018: 4,7 Mio. €).

Cashflow-Entwicklung

Im Berichtszeitraum erhöhte sich der Cashflow um 2,0 Mio. € auf 9,8 Mio. €. Insgesamt wurde zum 31. März 2019 ein Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 6,9 Mio. € (Q1 2018: 11,0 Mio. €) generiert. Hierbei verringerte sich die Mittelbindung im Working Capital um 6,1 Mio. € auf minus 2,9 Mio. € (Q1 2018: 3,2 Mio. €).

Der Mittelabfluss aus Investitionen in Höhe von 8,5 Mio. € (Q1 2018: 11,8 Mio. €) betrifft hauptsächlich Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen mit 4,6 Mio. € (Q1 2018: 2,9 Mio. €) und die erste Earnout-Zahlung in Höhe von 2,6 Mio. € aus dem Erwerb der ASC Assekuranz-Service Center GmbH im Geschäftsjahr 2018.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit von 4,1 Mio. € (Q1 2018: Mittelzufluss 11,2 Mio. €) betrifft planmäßige Tilgungen von Darlehen mit 2,8 Mio. € (Q1 2018: 1,4 Mio. €) und die Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen mit 1,2 Mio. € (Q1 2018: 0,0 Mio. €).

Der Finanzmittelfonds ist insgesamt mit 26,1 Mio. € zum 31. März 2019 um 5,6 Mio. € niedriger als zum Anfang des Jahres.

Investitionen

Die wesentlichen Investitionen betrafen die Weiterentwicklung der Plattformen. Zusätzlich wurde auch noch in neue Beratungssysteme für Verbraucher und Vertriebe investiert.

Mitarbeiter

Der Hypoport-Konzern beschäftigte zum 31. März 2019 1.576 Mitarbeiter (31. März 2018: 1.125 Mitarbeiter). Im Vergleich zum Jahresende 2018 erhöhte sich die Zahl der Beschäftigten um 76 Mitarbeiter (31.12.2018: 1.500 Mitarbeiter).

Prognosebericht

Unsere Einschätzungen zum branchenspezifischen Marktumfeld haben sich, verglichen mit der Darstellung im Geschäftsbericht 2018, nicht verändert.

Wie im Textabschnitt „Gesamtwirtschaftliches Umfeld“ erläutert, haben Entwicklungen des allgemeinen gesamtwirtschaftlichen Umfeldes lediglich einen untergeordneten und indirekten Einfluss auf die Entwicklung der Hypoport-Gruppe. Lediglich die allgemeinwirtschaftlichen Kennziffern Bruttoinlandsprodukt und Zinsniveau bzw. Inflationsrate, haben neben branchenspezifischen Kennzahlen einen gewissen Einfluss auf die Finanzierungsbereitschaft der Verbraucher und der Wohnungswirtschaft.

Die branchenspezifischen Parameter der Finanzierungswirtschaft für Wohnimmobilien und der Versicherungswirtschaft haben sich im ersten Quartal 2019 leicht positiv entwickelt (vgl. Textabschnitt „Branchenverlauf“). Für 2019 erwartet die Hypoport-Gruppe weiterhin moderate Steigerung des Prämienvolumens in der Versicherungswirtschaft. Hinsichtlich des Neugeschäftsvolumens für private Immobilienfinanzierungen erwartet die Hypoport-Gruppe für 2019 weiterhin ein Marktvolumen auf Vorjahresniveau. Für ausführlichere Erläuterungen wird auf den Textabschnitt „Prognosebericht“ im Geschäftsbericht 2018 (Seite 50ff.) verwiesen.

Für die vier Segmente der Hypoport-Gruppe ergibt sich eine unveränderte Prognose:

Das Segment Kreditplattform konzentriert sich auf die Gewinnung weiterer Marktanteile durch einen quantitativen und qualitativen Ausbau der Vertragspartnerbasis. Neben der zu erwartenden positiven Entwicklung des Gesamtmarktplatzes EUROPACE, wird insbesondere den Teilmarktplätzen für den Sparkassen Sektor (FINMAS) und den Sektor der Genossenschaftsbanken (GENOPACE) eine zentrale Rolle zukommen. Auch die Entwicklung des durch ungebundene Vermittler unter Einbeziehung von EUROPACE vertriebenen Transaktionsvolumens wird für 2019 positiv erwartet. Darüber hinaus sollten durch die Hebung von Synergiepotenzialen mit dem Segment Immobilienplattform neue Produkte und zusätzliche Services die Integrationstiefe und Bindung der Kunden

erhöhen. Für das Segment Kreditplattform werden somit in 2019 deutliche Umsatz- und Ergebnissteigerungen (EBIT) erwartet.

Das Segment Privatkunden fokussiert sich bei der Kundengewinnung auf Finanzierungsprodukte. Die Nachfrage der Kunden nach produktanbieterunabhängigen Finanzierungen durch einen freien Berater dürfte auch in 2019 anhalten. Die Vorteile einer Vergleichbarkeit von mehreren Finanzierungsprodukten liegen hierbei auf der Hand und werden von mehr und mehr Verbrauchern realisiert. Von zentraler Bedeutung für das weitere Wachstum dieses Segments wird somit die Gewinnung und Anleitung neuer Berater sein, um der steigenden Nachfragen der Verbraucher gerecht werden zu können. Für das Segment Privatkunden werden in 2019 Umsatz- und Ergebnissteigerungen (EBIT) erwartet.

Das Segment Immobilienplattform bündelt alle immobilienbezogene Aktivitäten der Hypoport-Gruppe außerhalb der privaten Finanzierung mit dem Ziel der Digitalisierung von Vertrieb, Bewertung und Verwaltung von Immobilien. Der Bereich Finanzierungsplattform (DR. KLEIN Firmenkunden AG) ist aufgrund der traditionell hohen Umsatzvolatilität der am schwersten zu prognostizierende Teilbereich der gesamten Hypoport-Gruppe. Grund sind die klassischerweise sehr großvolumigen Finanzierungen der Wohnungsunternehmen, welche schwer steuerbar sind und eine hohe Abhängigkeit zur Zinsvolatilität haben. Die von Hypoport erwartete Entwicklung für die anderen drei Plattformen (Vermarktungsplattform, Verwaltungsplattform und Bewertungsplattform) ist positiv. Durch die hohen Synergien zwischen dem Segment Immobilienplattform und dem Segment Kreditplattform besteht ein hohes Potenzial für eine langfristige positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung (EBIT), welche sich voraussichtlich im weiteren Jahresverlauf weiter verdeutlichen dürften.

Das Segment Versicherungsplattform strebt einen Marktstandard in der Versicherungswirtschaft, vergleichbar mit der Rolle von EUROPACE in der Kreditwirtschaft an. Für 2019 wird weiterhin mit einer Umsatzsteigerung und einer Verbesserung des Ergebnisses (EBIT) gerechnet.

Für die gesamte Hypoport-Gruppe rechnen wir – unter der Annahme, dass es zu keinen signifikanten Verwerfungen innerhalb der Kredit-, Immobilien- oder Versicherungswirtschaft, also den operativen Märkten der Hypoport-Gruppe, kommt - für das Geschäftsjahr 2019 bei einem prozentual zweistelligen Wachstum weiterhin mit einem Konzernumsatz zwischen 310 und 340 Mio. € und einem EBIT zwischen 32 und 40 Mio. €.

Hinweis: Dieser Konzernzwischenbericht enthält Aussagen, die sich auf die zukünftige Entwicklung der Hypoport-Gruppe sowie auf 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.

Aktie und Investor Relations

Aktienkursentwicklung

Die Hypoport-Aktie startete mit einem Kurs von 149,00 € (Schlusskurs XETRA am 2.1.2019) in das neue Börsenjahr 2019. Dieser Wert markierte gleichzeitig den Jahrestiefstkurs 2019. In den folgenden Wochen stieg der Aktienkurs als Gegenreaktion gegenüber dem schwachen Börsenumfeld zum Ende 2018 auf ein Niveau von rund 180 €. Anfang Februar brach er von diesem Kursniveau auf seinen Jahreshöchstkurs von 189,00 € (5.2.2019) aus, um bis Mitte März auf ein Niveau von 167 € zu fallen. Zum Quartalsende stieg der Kurs wieder auf die Marke von ca. 180 € an und lag zum Stichtag 31.3.2019 bei 179,00 €.

Innerhalb der ersten drei Monate 2019 stieg der Kurs der Hypoport-Aktie auf Xetra somit um rund 21% an und übertrag somit das Kapitalmarktumfeld (DAX +9%, SDAX +15%) erneut deutlich. Das tägliche Handelsvolumen der Hypoport-Aktie an allen deutschen Börsen lag bei durchschnittlich 1,5 Mio. €.

In dem seit September 2018 neu zusammengesetzten SDAX mit 70 statt 50 Titeln belegt die Hypoport-Aktie zum Stichtag 31.03.2019 in beiden Kategorien Marktkapitalisierung und Handelsvolumen des Streubesitzes einen Rang im Mittelfeld der Rangliste.

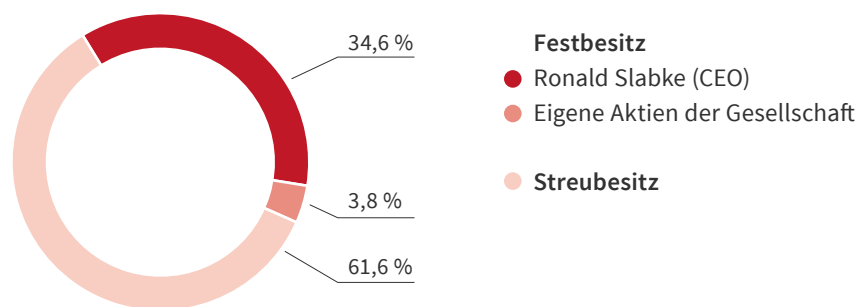
Kursentwicklung der Hypoport-Aktie (Tagesschlusskurse, Xetra, Euro) zum 31. März 2019



Aktionärsstruktur

Hinsichtlich der Stimmrechtsmitteilungen haben sich in den ersten drei Monaten 2019 keine mitteilungsrelevanten Veränderungen ergeben. Somit ergibt sich zum 31.03.2019 die folgende Aktionärsstruktur:

Aktionärsstruktur zum 31.03.2019



Research

Die Hypoport-Aktie wurde im ersten Quartal 2019 von sechs professionellen Bankinstituten analysiert: Bankhaus Metzler, Berenberg, Commerzbank, Pareto Securities, ODDO BHF und Warburg Research. Zum 31.03.2019 lauteten die Handlungsempfehlungen von vier dieser Analysten „Kauf“ und von zwei Analysten „Halten“, wobei je nach Analysteneinschätzung ein Kursziel von 187,00 € bis 250,00 € berechnet wurde.

Designated Sponsoring

Ein Designated Sponsor erhöht die Liquidität einer Aktie, indem er verbindliche Preise für den An- und Verkauf der Aktien stellt. Die Hypoport AG wurde zum Stichtag 31.03.2019 von der ODDO SEYDLER BANK AG, Frankfurt am Main betreut.

Konzernzwischenabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2019 bis 31. März 2019

	Q1 2019 in TEUR	Q1 2018 in TEUR
Umsatzerlöse	78.455	60.105
Unterprovisionen und Leadkosten	-38.265	-28.579
Rohertrag	40.190	31.526
Aktivierete Eigenleistungen	3.691	2.257
Sonstige betriebliche Erträge	820	856
Personalaufwand	-23.635	-17.779
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-8.392	-7.363
Ergebnis aus at- equity bewerteten Beteiligungen	-303	10
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	12.371	9.507
Abschreibungen	-4.349	-1.970
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	8.022	7.537
Finanzerträge	74	13
Finanzaufwendungen	-462	-196
Ergebnis vor Steuern (EBT)	7.634	7.354
Ertragsteuern und latente Steuern	-1.469	-1.477
Konzernergebnis	6.165	5.877
davon auf andere Gesellschafter entfallend	8	13
davon den Gesellschaftern der Hypoport AG zustehend	6.157	5.864
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert/verwässert)	0,99	0,98

Konzern-Gesamtergebnisrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2019 bis zum 31. März 2019

	Q1 2019 in TEUR	Q1 2018 in TEUR
Konzernergebnis	6.165	5.877
Summe der im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen*	0	0
Gesamtergebnis	6.165	5.877
davon auf nicht beherrschende Gesellschafter entfallend	8	13
davon den Gesellschaftern der Hypoport AG zustehend	6.157	5.864

* Im Berichtszeitraum sind keine direkt im Eigenkapital zu erfassenden Erträge und Aufwendungen angefallen.

Konzernbilanz zum 31. März 2019

Aktiva	31.03.2019 in TEUR	31.12.2018 in TEUR
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögensgegenstände	192.980	190.636
Sachanlagen	34.304	10.332
Anteile an at-equity bewerteten Beteiligungen	6.302	6.500
Finanzielle Vermögenswerte	281	290
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.322	7.562
Sonstige Vermögenswerte	1.068	1.065
Latente Steueransprüche	5.287	4.588
	247.544	220.973
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	720	780
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	39.697	47.974
Sonstige Vermögenswerte	4.426	3.521
Laufende Ertragsteuererstattungsansprüche	517	609
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	26.114	31.761
	71.474	84.645
	319.018	305.618
Passiva		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	6.493	6.493
Eigene Anteile	-244	-246
Rücklagen	153.352	146.923
	159.601	153.170
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	332	314
	159.933	153.484
Langfristige Schulden		
Finanzverbindlichkeiten	88.135	70.956
Rückstellungen	38	34
Sonstige Verbindlichkeiten	4.766	7.400
Latente Steuerschulden	12.056	11.770
	104.995	90.160
Kurzfristige Schulden		
Rückstellungen	277	250
Finanzverbindlichkeiten	13.565	9.780
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	19.035	32.543
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	2.974	3.778
Sonstige Verbindlichkeiten	18.239	15.623
	54.090	61.974
	319.018	305.618

Verkürzte Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung zum 31. März 2019

2018 in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Gesellschaftern der Hypoport AG zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	Anteil anderer Gesellschafter am Eigenkapital	Eigenkapital
Stand 01.01.2018	5.946	2.905	73.749	82.600	306	82.906
Abgabe eigener Aktien	0	423	19	442	0	442
Gesamtergebnis	0	0	5.864	5.864	13	5.877
Stand 31.03.2018	5.946	3.328	79.632	88.906	319	89.225

2019 in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Gesellschaftern der Hypoport AG zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	Anteil anderer Gesellschafter am Eigenkapital	Eigenkapital
Stand 01.01.2019	6.247	50.678	96.245	153.170	314	153.484
Abgabe eigener Aktien	2	255	17	274	0	274
Änderung Konsoli- dierungskreis	0	0	0	0	10	10
Gesamtergebnis	0	0	6.157	6.157	8	6.165
Stand 31.03.2019	6.249	50.933	102.419	159.601	332	159.933

Konzern-Kapitalflussrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2019 bis zum 31. März 2019

	Q1 2019 in TEUR	Q1 2018 in TEUR
Konzernergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern	8.022	7.537
Zahlungsunwirksame Aufwendungen / Erträge	- 158	- 520
Zinseinnahmen	9	13
Zinsausgaben	- 356	- 196
Auszahlungen für Ertragsteuern	- 2.352	- 1.418
Laufende Ertragsteuern	470	216
Veränderung der Latenten Steuern	- 413	275
Ergebnis aus at equity bewerteten Beteiligungen	303	- 11
Abschreibungen / Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	4.349	1.970
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen und Finanzanlagen	- 56	- 30
Cashflow	9.818	7.836
Zunahme / Abnahme der kurzfristigen Rückstellungen	27	9
Zunahme / Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	7.957	9.307
Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	- 10.906	- 6.148
Veränderung des Nettoumlaufvermögens	- 2.922	3.168
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	6.896	11.004
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen/ immaterielle Anlagevermögen	- 5.642	- 3.962
Ausgaben für Akquisitionen abzüglich übernommener Zahlungsmittel	- 2.829	- 7.702
Einzahlungen aus Abgängen von finanziellen Vermögenswerten	84	12
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	- 105	- 106
Cashflow aus Investitionstätigkeit	- 8.492	- 11.758
Auszahlung aus der Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	- 1.216	0
Einzahlung aus der Aufnahme von Finanzkrediten	0	12.500
Auszahlung aus der Tilgung von Finanzkrediten	- 2.835	- 1.350
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	- 4.051	11.150
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	- 5.647	10.396
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	31.761	14.333
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	26.114	24.729

verkürzte Segmentberichterstattung für die Zeit vom 01. Januar 2019 bis zum 31. März 2019

in TEUR	Kredit- plattform	Privat- kunden	Immobilien- plattform	Versicherungs- plattform	Überleitung	Konzern
Segmenterlöse mit Fremden	30.691	25.239	9.732	12.606	187	78.455
Vorjahr*	25.672	22.278	6.662	5.418	75	60.105
Segmenterlöse mit anderen Segmenten	154	44	0	0	-198	0
Vorjahr*	257	56	0	139	-452	0
Segmenterlöse, gesamt	30.845	25.283	9.732	12.606	-11	78.455
Vorjahr*	25.929	22.334	6.662	5.557	-377	60.105
Rohhertrag	16.311	8.355	9.269	6.068	187	40.190
Vorjahr*	13.979	7.753	6.483	3.236	75	31.526
Segmentergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	7.628	2.507	1.829	1.223	-816	12.371
Vorjahr*	6.024	3.605	2.296	-453	-1.965	9.507
Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	6.480	2.236	870	563	-2.127	8.022
Vorjahr*	5.166	3.459	2.147	-816	-2.419	7.537
Segmentvermögen						
Segmentvermögen 31.03.2019	71.129	25.190	134.190	80.047	8.462	319.018
Segmentvermögen 31.12.2018	69.930	22.852	129.926	73.932	8.978	305.618

* Vorjahreswerte angepasst, siehe Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss "Vergleichbarkeit der Vorjahreswerte"

Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss

Informationen zum Unternehmen

Die Unternehmen der Hypoport-Gruppe entwickeln Technologieplattformen für die Kredit- & Immobilien- sowie Versicherungswirtschaft (FinTech, PropTech, InsurTech). Hierfür sind die Hypoport-Unternehmen in die vier voneinander profitierende Segmente Kreditplattform, Privatkunden, Immobilienplattform und Versicherungsplattform gruppiert.

Zum Segment Kreditplattform gehört die internetbasierte B2B-Kreditplattform EUROPACE, der größte deutsche Marktplatz zum Abschluss von Immobilienfinanzierungen, Bausparprodukten und Ratenkrediten. Ebenfalls zum Segment Kreditplattform gehören auf die jeweiligen Zielgruppen abgestimmte Teilmarktplätze und Vertriebsgesellschaften.

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

Das Segment Immobilienplattform bündelt alle immobilienbezogene Aktivitäten der Hypoport-Gruppe außerhalb der privaten Finanzierung mit dem Ziel der Digitalisierung von Vertrieb, Bewertung und Verwaltung von Immobilien. Schon seit 1954 ist die Marke Dr. Klein Firmenkunden AG wichtiger Finanzdienstleistungspartner der Wohnungswirtschaft. Dr. Klein Firmenkunden unterstützt seine institutionellen Kunden in Deutschland ganzheitlich mit kompetenter Beratung in den kaufmännischen Feldern Finanzierung, Versicherung, Portfoliosteuerung und Digitalisierung. Die 2018 erworbene FIO SYSTEMS GmbH bietet Software-as-a-Service-Lösungen (SaaS) für die Wohnungswirtschaft mit folgendem Schwerpunkt: ERP, Vermietungsmanagement, Zahlungsverkehr und Versicherungsschadensmanagement. Außerdem bietet FIO Systems bankverbundenen Immobilienmaklern und großen Maklerorganisationen in Deutschland eine umfassende Plattform für die komplette Digitalisierung ihres Geschäftsbetriebs. Die ebenfalls 2018 erworbene Value AG übernimmt deutschlandweit für Banken, Versicherungen und Bausparkassen Dienstleistungen im Rahmen der Beleihungswertermittlung für die Kreditentscheidung. Die Tochtergesellschaft Hypoport B.V. unterstützt vom Standort Amsterdam aus Banken bei der Analyse und dem Reporting von verbrieften oder verpfändeten Darlehensportfolien.

Das Segment Versicherungsplattform vereint alle Aktivitäten der Hypoport-Gruppe in der Versicherungstechnologie. Hierfür entwickelt und betreibt die Smart InsurTech AG eine voll integrierte Plattform für den Vertrieb und die Verwaltung von Versicherungsprodukten. Zusätzlich stellen die Qualitypool GmbH (Bereich Versicherung) und weitere Vertriebservicegesellschaften kleineren und mittelgroßen Finanzvertrieben Unterstützungsleistungen bei der Vermittlung von Versicherungen zur Verfügung.

Die Muttergesellschaft ist die Hypoport AG mit Sitz in Berlin, Deutschland. Die Hypoport AG ist im Handelsregister beim Amtsgericht Berlin-Charlottenburg unter der Nummer HRB 74559 eingetragen. Die Geschäftsadresse der Gesellschaft lautet: Klosterstrasse 71, 10179 Berlin.

Grundlagen der Erstellung des Abschlusses

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss zum 31. März 2019 der Hypoport AG wurde nach den Vorschriften des IAS 34 (Zwischenberichterstattung) aufgestellt. Ihm liegen die vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegebenen International Financial Reporting Standards (IFRS) unter Berücksichtigung der Interpretationen des International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC) zu Grunde, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. In Einklang mit den Regelungen des IAS 34 wurde der Berichtsumfang gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 verkürzt. Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss sollte daher im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 und den darin enthaltenen Anhangsangaben gelesen werden. Der verkürzte Konzernzwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht sind weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen worden.

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss beruht auf den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie den Konsolidierungsgrundsätzen, die im Konzernabschluss 2018 angewandt wurden. Hiervon ausgenommen sind die unten dargestellten Änderungen, die sich durch die Anwendung neuer beziehungsweise überarbeiteter Rechnungslegungsstandards und die sich durch Überprüfung der erwarteten Nutzungsdauer von Software ergeben haben.

Der Konzern-Zwischenabschluss sowie die Einzelabschlüsse der in den IFRS-Konzern-Zwischenabschluss einbezogenen Unternehmen werden in Euro aufgestellt.

Zur Verbesserung der Übersichtlichkeit und Klarheit werden alle Werte im IFRS-Konzern-Zwischenabschluss und Konzern-Zwischenlagebericht in Tsd. Euro bzw. Mio. Euro angegeben, soweit nichts anderes vermerkt ist. Wir weisen darauf hin, dass bei der Verwendung und der Summierung von gerundeten Beträgen und Prozentangaben sowie durch die Anwendung automatisierter Rechenhilfen rundungsbedingte Differenzen auftreten können.

Sämtliche Angaben zur Anzahl und zum Volumen von abgewickelten Finanzdienstleistungsprodukten werden jeweils an einem für die periodengerechte Abgrenzung geeigneten Moment des Produktabschlussprozesses ermittelt. Das Wachstum der Tochterunternehmen in den Segmenten Kreditplattform und Privatkunden wird durch das Transaktionsvolumen auf der Plattform EUROPACE gezeigt. Das Transaktionsvolumen ist der vom Management genutzte Indikator für die aktuelle Nutzungsintensität des EUROPACE Marktplatzes. Die Transaktion wird am Ende des Beratungsprozesses ausgelöst. Sie erfolgt nach der konkreten Wahl eines Angebots durch den Berater/Verbraucher und beinhaltet die Prüfung aller hinterlegten Kreditregeln des

Produktanbieters und die Abfrage externer Entscheidungssysteme des Produkthanbieters. Es kommt im Nachgang regelmäßig zu Stornierungen von Transaktionen. Gründe hierfür sind unter anderem: Der Verbraucher lässt Angebotsfristen verstreichen, der Produkthanbieter lehnt im Rahmen der abschließenden individuellen Kreditprüfung ab, der Verbraucher nutzt sein Rücktrittsrecht. Die Umsatzrealisierung für eine Transaktion erfolgt regelmäßig bis zu drei Monate später. Daher sind Rückschlüsse vom Transaktionsvolumen einer Periode auf die Umsatzerlöse einer Periode nur eingeschränkt möglich.

Die Konzerngewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren dargestellt.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit folgenden Ausnahmen:

- Änderungen an IAS 28: „Langfristige Anteile an assoziierten und Gemeinschaftsunternehmen“
- Änderungen an IFRS 9: „Vorzeitige Rückzahlungsoptionen mit negativer Entschädigung“
- IFRS 16: „Leasingverhältnisse“
- IFRIC 23: „Steuerrisikooptionen aus Ertragsteuern“
- Diverse: „Jährliches Verbesserungsprojekt (2015-2017)“

Im Geschäftsjahr 2019 haben sich für Hypoport Änderungen aus der erstmaligen Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ ergeben.

Zum 1. Januar 2019 haben wir den neuen Standard zur Leasingbilanzierung, IFRS 16 „Leasingverhältnisse“, erstmalig und nach dem modifizierten retrospektiven Ansatz angewendet, ohne die Vergleichsperiode anzupassen. Effekte im Eigenkapital ergaben sich nicht.

IFRS 16 löst den bisherigen Standard IAS 17 „Leasingverhältnisse“ sowie die zugehörigen Interpretationen ab. Gemäß IFRS 16 haben Leasingnehmer grundsätzlich alle Leasingverhältnisse in Form eines Nutzungsrechts und einer korrespondierenden Leasingverbindlichkeit zu bilanzieren. Ein Leasingverhältnis liegt vor, wenn die Vertragserfüllung von der Nutzung eines identifizierbaren Vermögenswerts abhängt und der Kunde zugleich die Kontrolle über diesen Vermögenswert erlangt. Die Neuregelungen wirken sich bei Hypoport insbesondere auf die Bilanzierung und Bewertung von Miet- und Leasingobjekten aus, die zuvor als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert wurden. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um angemietete Büroflächen und Leasingfahrzeuge, die nun grundsätzlich zu entsprechenden Nutzungsrechten und korrespondierenden Leasingverbindlichkeiten führen.

Die Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. Januar 2019 hatte auf Basis der zum Erstanwendungszeitpunkt existierenden Leasingverhältnisse folgende Auswirkungen auf den Konzernabschluss:

Erstmals wurden Leasing-Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten jeweils in Höhe von 24,3 Mio. € angesetzt. Der Ausweis der Leasing-Nutzungsrechte bzw. Leasingverbindlichkeiten erfolgt innerhalb des Bilanzpostens Sachanlagen bzw. Finanzverbindlichkeiten.

Aufgrund der Erfassung von Abschreibungen auf Nutzungsrechte und Effekten aus der Aufzinsung von Leasingverbindlichkeiten, anstatt der bislang im sonstigen betrieblichen Aufwand erfassten Leasingaufwendungen, erhöhte sich das EBITDA des ersten Quartals 2019 um 1,3 Mio. €. Daraus folgte eine Verbesserung des Cashflows und eine Verschlechterung des Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit um jeweils 1,2 Mio. €. Wesentliche Effekte auf das EBIT und Konzernergebnis ergaben sich nicht.

Im Rahmen der Erstanwendung wurden Leasingverhältnisse mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr als kurzfristige Leasingverhältnisse behandelt. Nachträgliche Erkenntnisse in Bezug auf Verlängerungs- und Kündigungsoptionen wurden bei der Bestimmung der Laufzeiten berücksichtigt.

Darüber hinaus haben sich im Berichtszeitraum für Hypoport aus der erstmaligen Anwendung der oben aufgeführten Standards und Interpretationen keine nennenswerten Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns oder auf das Ergebnis je Aktie ergeben.

Vergleichbarkeit der Vorjahreswerte

Die Hypoport-Gruppe hatte im zweiten Quartal 2018 ihre Segmentberichterstattung rückwirkend zum 1. Januar 2018 umstrukturiert.

Die im ersten Halbjahr 2018 erworbenen Unternehmen FIO SYSTEMS AG (im Folgenden FIO) und Value AG (im Folgenden Value) wurden ab Mai 2018 in die Hypoport-Gruppe konsolidiert und ab diesem Zeitpunkt dem bisherigen Segment Institutionelle Kunden zugeordnet. Um der veränderten Ausrichtung im Geschäftsmodell des bisherigen Segments Institutionelle Kunden durch die Aktivitäten von FIO und Value gerecht zu werden, erfolgt eine Umbenennung der Segmentbezeichnung von Institutionelle Kunden in Immobilienplattform. Aufgrund der vergleichbaren Geschäftsmodelle und Kundengruppen der akquirierten Value AG und der bereits zur Hypoport-Gruppe gehörenden HypService GmbH wird auch die HypService, welche bisher zu Segment Kreditplattform gehörte, rückwirkend zum 1. Januar 2018 dem Segment Immobilienplattform zugerechnet.

Zudem erfolgte rückwirkend zum 1. Januar 2018 eine leicht veränderte Zuordnung innerhalb der beiden Segmente Kreditplattform und Privatkunden. Die Produktgruppe Ratenkredit war aus historischen Gründen bisher vollständig im Segment Privatkunden angesiedelt. Da immer mehr Bankberater das Produkt Ratenkredit von Drittanbietern über den zum Segment Kreditplattform gehörenden Finanzierungsmarktplatz EUROPACE vermitteln („white label solution“), passt dieser Teil des Produktbereichs Ratenkredit nicht länger zum Segment Privatkunden, da bei diesem Geschäftsablauf kein Dr. Klein Privatkundenberater des Filialnetz involviert ist. Folglich wird dieser Teil der Produktgruppe rückwirkend zum Jahresbeginn 2018 dem Segment Kreditplattform zugerechnet. Der deutlich kleinere Teil der Produktgruppe Ratenkredit, bei dem ein Dr. Klein Privatkundenberater dem Konsumenten einen Privatkredit vermittelt, verbleibt konsequenterweise im Segment Privatkunden. Somit wird eine klarere Abgrenzung der Kundenausrichtungen der beiden Segmente erlangt. Die Kreditplattform positioniert sich weiterhin als B2B-Geschäftsmodell, während das Segment Privatkunden mit der Hauptmarke Dr. Klein sein B2C-Geschäftsmodell schärft.

Die Vorjahresangaben der Segmentberichterstattung wurden durch die Umstrukturierung wie folgt angepasst:

Verkürzte Segmentberichterstattung für die Zeit vom 01. Januar 2018 bis zum 31. März 2018

in TEUR	Kredit- plattform	Privat- kunden	Immobilien- plattform	Versiche- rungs- plattform	Überleitung	Konzern
Segmenterlöse mit Fremden angepasst	25.672	22.278	6.662	5.418	75	60.105
Segmenterlöse mit Fremden wie berichtet	22.484	26.132	5.996	5.418	75	60.105
Veränderung	3.188	-3.854	666	0	0	0
Segmenterlöse mit anderen Segmenten angepasst	257	56	0	139	-452	0
Segmenterlöse mit anderen Segmenten wie berichtet	257	56	0	139	-452	0
Veränderung	0	0	0	0	0	0
Segmenterlöse, gesamt, angepasst	25.929	22.334	6.662	5.557	-377	60.105
Segmenterlöse, gesamt, wie berichtet	22.741	26.188	5.996	0	-377	60.105
Veränderung	3.188	-3.854	666	5.557	0	0
Rohrertrag angepasst	13.979	7.753	6.483	3.236	75	31.526
Rohrertrag wie berichtet	12.658	9.730	5.827	3.236	75	31.526
Veränderung	1.321	-1.977	656	0	0	0
Segmentergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) angepasst	6.024	3.605	2.296	-453	-1.965	9.507
Segmentergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) wie berichtet	5.065	4.444	2.416	-453	-1.965	9.507
Veränderung	959	-839	-120	0	0	0
Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) angepasst	5.166	3.459	2.147	-816	-2.419	7.537
Segmentergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wie berichtet	4.233	4.298	2.241	-816	-2.419	7.537
Veränderung	933	-839	-94	0	0	0
Segmentvermögen 31.03.2018 angepasst	57.550	21.730	32.203	35.646	7.084	154.213
Segmentvermögen 31.03.2018 wie berichtet	58.461	21.730	31.292	35.646	7.084	154.213
Veränderung	-911	0	911	0	0	0

Das Konzernergebnis sowie das Ergebnis je Aktie haben sich durch diese Umstrukturierung nicht verändert.

Konsolidierungskreis

In den Konsolidierungskreis zum 31. März 2019 sind neben der Hypoport AG grundsätzlich alle Unternehmen einbezogen, die durch die Hypoport AG beherrscht werden.

Im Folgenden sind neben der Hypoport AG die in den Konzern-Zwischenabschluss einbezogenen Unternehmen dargestellt:

Tochterunternehmen	Anteilshöhe in %
ASC Assekuranz-Service Center GmbH, Bayreuth	100,00
ASC Objekt GmbH, Bayreuth	100,00
Basler Service GmbH, Bayreuth	70,00
BAUFINEX Service GmbH, Berlin	100,00
1blick GmbH, Heidelberg	100,00
Dr. Klein Finance S.L.U., Santa Ponca (Mallorca)	100,00
DR. KLEIN Firmenkunden AG, Lübeck	100,00
Dr. Klein Privatkunden AG, Lübeck	100,00
Dr. Klein Ratenkredit GmbH, Lübeck	100,00
Europace AG, Berlin	100,00
FIO SYSTEMS AG, Leipzig	100,00
FIO SYSTEMS Bulgaria EOOD, Sofia (Bulgarien)	100,00
GENOPACE GmbH, Berlin	45,025
Hypoport B.V., Amsterdam	100,00
Hypoport Grundstücksmanagement GmbH, Berlin	100,00
Hypoport InsurTech GmbH, Berlin	100,00
Hypoport Mortgage Market Ltd., Westport (Irland)	100,00
Hypoport Systems GmbH, Berlin	100,00
ICS Integra Computing Services GmbH, Berlin	100,00
Kartenhaus GmbH, Bonn	100,00
Primstal - Alte Eiweiler Straße 38 Objektgesellschaft mbH, Nonnweiler	100,00
Qualitypool GmbH, Lübeck	100,00
Smart InsurTech AG, Regensburg	100,00
Starpool Finanz GmbH, Berlin	50,025
Value AG the valuation group, Berlin (ehemals: Hypservice GmbH)	100,00
Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucherinformation mbH, Berlin	100,00
Vergleich.de Versicherungsservice GmbH, Lübeck	100,00
VS Direkt Versicherungsmakler GmbH, Bayreuth	100,00
Volz Vertriebsservice GmbH, Ulm	100,00
Winzer - Kneippstraße 7 Objektgesellschaft mbH, Berlin	100,00

Gemeinschaftsunternehmen

Expertise Management & Holding GmbH, Berlin	50,00
FINMAS GmbH, Berlin	50,00
Hypoport on-geo GmbH i.L., Berlin	50,00
LBL Data Services B.V., Amsterdam	50,00

Assoziierte Unternehmen

BAUFINEX GmbH, Schwäbisch Hall	30,00
finconomy AG, München	25,00
Genoport Kreditmanagement GmbH, Berlin	35,00
IMMO CHECK Gesellschaft für Informationsservice mbH i.L., Bochum	33,33

Mit Ausnahme der vorgenannten Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen (Bilanzierung at-equity aufgrund fehlender Beherrschung) werden alle wesentlichen Konzerngesellschaften voll in den Konzernabschluss einbezogen.

Veränderungen des Konsolidierungskreises / Akquisitionen

Im März 2019 erfolgte die erste Earnout-Zahlung in Höhe von 2,6 Mio. € aus dem Erwerb der ASC Assekuranz-Service Center GmbH im Geschäftsjahr 2018.

Zum 1. Januar 2019 wurde die Value AG auf die Hypservice GmbH verschmolzen und anschließend in Value AG the valuation group umbenannt.

Weitere im Berichtszeitraum vollzogene Unternehmenstransaktionen sowie Earnout-Zahlungen für Unternehmenserwerbe aus Vorjahren hatten einzeln und in Summe keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Ertragsteuern und latente Steuern

Der Posten beinhaltet laufende und latente Steueraufwendungen und -erträge in nachfolgender Höhe:

Ertragsteuern und latente Steuern	Q1 2019 in TEUR	Q1 2018 in TEUR
Ertragsteuern und latente Steuern	1.469	1.477
davon laufende Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1.882	1.201
davon latente Steuern	-413	276
hiervon aus zeitlichen Unterschieden	247	677
hiervon aus Verlustvorträgen	-660	-401

Die auf Basis der derzeitigen Rechtslage ermittelten durchschnittlichen zusammengefassten Gewinnsteuersätze betragen unverändert für inländische Konzerngesellschaften knapp 30% und für die ausländischen Tochtergesellschaften zwischen 12,5 und 25,5%.

Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird in Übereinstimmung mit IAS 33 ermittelt. Das Ergebnis je Aktie errechnet sich aus der Division des den Gesellschaftern der Hypoport AG zustehenden Konzernergebnisses durch den gewogenen Durchschnitt der Zahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien. Im ersten Quartal 2019 bestanden keine Optionsrechte, die einen Verwässerungseffekt des Ergebnisses je Aktie zur Folge hätten.

Ergebnis je Aktie	Q1 2019 in TEUR	Q1 2018 in TEUR
Konzernergebnis in TEUR	6.165	5.877
davon den Gesellschaftern der Hypoport AG zustehend	6.157	5.864
Gewichteter Bestand ausgegebener Aktien (in Tsd.)	6.249	5.970
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert/verwässert)	0,99	0,98

Aufgrund der Abgabe eigener Aktien hat sich die Anzahl der ausgegebenen Aktien im Vergleich zum Vorjahr (31.12.2018: 6.247.970) um 1.766 Aktien auf 6.249.736 zum 31. März 2019 erhöht.

Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen

Die immateriellen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen der Geschäfts- oder Firmenwert mit 140,5 Mio. € (31.12.2018: 140,5 Mio. €) und die Entwicklungsleistungen für die Finanzmarktplätze mit 37,8 Mio. € (31.12.2018: 36,0 Mio. €).

Die Sachanlagen betreffen im Wesentlichen mit 23,8 Mio. € Leasing-Nutzungsrechte (31.12.2018: 0,0 Mio. €) und andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung mit 5,6 Mio. € (31.12.2018: 5,8 Mio. €).

Anteile an at-equity bewerteten Beteiligungen

Die Veränderung der Buchwerte der at-equity bewerteten Beteiligungen betrifft die anteiligen Ergebnisse nach Steuern von den vier Gemeinschaftsunternehmen FINMAS GmbH, Berlin (Hypoport-Anteil 50%), Hypoport on-geo GmbH i.L., Berlin (Hypoport-Anteil 50%), LBL Data Services B.V., Amsterdam (Hypoport-Anteil 50%) und Expertise Management & Holding GmbH (Hypoport-Anteil 50%) sowie den vier assoziierten Unternehmen BAUFINEX GmbH, Schwäbisch Hall (Hypoport-Anteil 30%), finconomy AG, München (Hypoport-Anteil 25%), Genoport Kreditmanagement GmbH, Berlin (Hypoport-Anteil 35%) und IMMO Check Gesellschaft für Informationsservice mbH i.L., Bochum (Hypoport-Anteil 33,33%). Im ersten Quartal 2019 belief sich das Ergebnis aus at-equity bewerteten Beteiligungen auf minus 303 T€ (Q1 2018: 10 T€).

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt unverändert zum 31. März 2019 6.493.376,00 € (31.12.2018: 6.493.376,00 €) und ist aufgeteilt in 6.493.376 (31.12.2018: 6.493.376) voll eingezahlte auf den Namen lautende Aktien ohne Nennbetrag (Stückaktien).

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 4. Mai 2018 wurde der Bilanzgewinn der Hypoport AG in Höhe von 66.911.576,96 € auf neue Rechnung vorgetragen.

Genehmigtes Kapital

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Mai 2017 wurde die nicht ausgenutzte Ermächtigung vom 1. Juni 2012 aufgehoben und eine neue erteilt. Der Vorstand wurde ermächtigt, bis zum 4. Mai 2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 3.097.479,00 € durch die Ausgabe neuer auf den Namen lautender Stückaktien gegen Sach- und/oder Bareinlagen zu erhöhen. Seit der im Geschäftsjahr 2018 vorgenommenen Kapitalerhöhung zum Zwecke des Erwerbs der Anteile an der FIO SYSTEMS AG in Höhe von 298.418,00 € erstreckt sich die Ermächtigung nunmehr auf den verbleibenden Höchstbetrag in Höhe von 2.799.061,00 €. Der Vorstand entscheidet über einen Ausschluss des gesetzlichen Bezugsrechts der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrates.

Eigene Anteile

Hypoport hält zum 31. März 2019 243.640 eigene Aktien (entspricht 243.640,00 € bzw. 3,8% Anteil am Grundkapital der Hypoport AG), die im Wesentlichen zur Weitergabe an Mitarbeiter vorgesehen sind. Die Entwicklung des Bestandes der eigenen Aktien sowie die wesentlichen Daten der Transaktionen im Geschäftsjahr 2019 sind in folgender Übersicht dargestellt:

Entwicklung des Bestandes eigener Aktien in 2019	Stückzahl Aktien	Anteil am Grundkapital in %	Anschaffungskosten in €	Veräußerungspreis in €	Veräußerungsergebnis in €
Anfangsbestand 01.01.2019	245.406	3,779	9.831.426,02		
Abgabe Januar 2019	1.613	0,026	16.831,48	247.840,54	231.009,06
Abgabe März 2019	153	0,002	1.547,44	25.455,20	23.907,76
Stand 31.03.2019	243.640	3,752	9.813.047,10		

Die Zusammensetzung der Rücklagen kann der oben dargestellten Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung entnommen werden.

Die Kapitalrücklage enthält das Aufgeld aus der im Jahr 2001 durchgeführten Kapitalerhöhung (400 T€), das Aufgeld aus der in den Jahren 2006 - 2009 erfolgten Ausgabe von Aktien im Rahmen des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms 2002 - 2004 (1.187 T€), Beträge in Höhe des Nennwerts der im Jahr 2006 (99 T€) bzw. des anteiligen Betrags des Grundkapitals der im Jahr 2007 (247 T€) eingezogenen eigenen Aktien, das Aufgeld aus der im Jahr 2018 erfolgten Ausgabe von neuen Aktien (46,9 Mio. €) sowie Beträge aus der Weitergabe von Aktien an Mitarbeiter (2.089 T€, davon im Geschäftsjahr 2019: 255 T€).

Die Gewinnrücklagen enthalten die vor der Erstkonsolidierung zum 1. Januar 2004 erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, die Veräußerungsergebnisse aus dem Verkauf und Verluste aus der Einziehung eigener Aktien sowie drei passive Unterschiedsbeträge aus Unternehmenszusammenschlüssen. Der Ausweis dieser Unterschiedsbeträge erfolgt unter den Gewinnrücklagen, da nach dem Erwerb aber vor dem Stichtag der Erstkonsolidierung Gewinne thesauriert worden sind.

Ferner werden hier die kumulierten Konzernergebnisse seit dem Erstkonsolidierungszeitpunkt,

alle restlichen erfolgsneutralen Anpassungen im Rahmen der erstmaligen Anwendung der IFRS zum 1. Januar 2004 sowie eine gesetzliche Rücklage in Höhe 7 T€ (Vorjahr: 7 T€) ausgewiesen.

Anteile nicht beherrschender Gesellschafter

Der Anteil nicht beherrschender Gesellschafter am Konzernergebnis betrug 8 T€ für das erste Quartal 2019 (Q1 2018: 13 T€). Die gesamten nicht beherrschenden Anteile der Periode betragen 332 T€ (31.12.2018: 314 T€), von denen 224 T€ (31.12.2018: 214 T€) auf die Minderheitenanteile am Eigenkapital der Starpool Finanz GmbH (Minderheitenanteil 49,975%), 110 T€ (31.12.2018: 100 T€) auf die GENOPACE GmbH (Minderheitenanteil 49,975%) und minus 2 T€ (31.12.2018: 0 T€) auf die Basler Service GmbH (Minderheitenanteil 30,0%) entfallen.

Aktienorientierte Vergütung

Im ersten Quartal 2019 wurden keine Aktienoptionen ausgegeben.

Änderungen Aufsichtsrat

Am 13. April 2019 verstarb Dr. Ottheinz Jung-Senssfelder, der langjährige Aufsichtsratsvorsitzende der HYPOPORT AG, nach kurzer, schwerer Krankheit im Alter von 74 Jahren.

Seine Aufgaben übernahm bis auf weiteres Herr Roland Adams, der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende der Hypoport AG. Im Rahmen der geltenden gesetzlichen Regelungen wird bei der am 15. Mai 2019 anstehenden Hauptversammlung ein neues Mitglied des Aufsichtsrats gewählt werden.

Nahe stehende Personen und Unternehmen

Nach IAS 24 müssen Personen oder Unternehmen angegeben werden, die die Hypoport AG beherrschen oder von ihr beherrscht werden. Geschäftsvorfälle zwischen der Hypoport AG und den Tochterunternehmen wurden im Zuge der Konsolidierung eliminiert und sind daher in dieser Anhangsangabe nicht berichtspflichtig.

Des Weiteren müssen nach IAS 24 Personen angegeben werden, die einen maßgeblichen Einfluss auf das Unternehmen ausüben können.

Unter die Begriffsbestimmung fallen außerdem Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen, deren nahe Familienangehörige sowie andere Unternehmen, über die ihrerseits von einer genannten Person die Beherrschung oder ein maßgeblicher Einfluss auf die Hypoport AG ausgeübt wird. Dies betrifft im Berichtszeitraum die Mitglieder des Konzernvorstands und Aufsichtsrats der Hypoport AG sowie deren nahe Familienangehörige.

Der Bestand der von den Mitgliedern des Konzernvorstands und Aufsichtsrats direkt oder indirekt gehaltenen Aktien an der Hypoport AG zum 31. März 2019 geht aus folgender Übersicht hervor:

	Aktien in Stück 31.03.2019	Aktien in Stück 31.12.2018
Konzernvorstand		
Ronald Slabke	2.248.381	2.248.381
Stephan Gawarecki	142.800	142.800
Hans Peter Trampe	61.690	61.690
Aufsichtsrat		
Dr. Ottheinz Jung-Senssfelder	8.500	8.500
Roland Adams	0	0
Dieter Pfeiffenberger	1.000	1.000

Die Konzerngesellschaften haben mit Mitgliedern des Aufsichtsrats oder des Konzernvorstands beziehungsweise mit Gesellschaften, in deren Geschäftsführungs- oder Aufsichtsgremien diese Personen vertreten sind, keinerlei weitere berichtspflichtige Geschäfte vorgenommen. Dies gilt auch für nahe Familienangehörige dieses Personenkreises.

Im ersten Quartal 2019 wurden Umsatzerlöse mit Gemeinschaftsunternehmen in Höhe von 186 T€ (Q1 2018: 58 T€) erzielt. Die Forderungen gegenüber Gemeinschaftsunternehmen betrugen zum 31. März 2019 1.514 T€ (31. Dezember 2018: 1.316 T€) und die Verbindlichkeiten 385 T€ (31. Dezember 2018: 551 T€).

Chancen und Risiken

Für eine umfassende Darstellung der Risiken und Chancen verweisen wir auf den Risiko- und Chancenbericht im Konzernlagebericht unseres Geschäftsberichts 2018. Die dort beschriebenen Risiken und Chancen blieben im aktuellen Berichtszeitraum im Wesentlichen unverändert.

Die Risiken der Hypoport-Gruppe sind, sowohl einzeln als auch in Wechselwirkung mit anderen Risiken, begrenzt und gefährden nach heutiger Einschätzung nicht den Fortbestand einzelner Tochterunternehmen oder des Konzerns.

Chancen und Risiken sowie deren positive und negative Veränderungen werden nicht gegeneinander aufgerechnet.

Saisonale Einflüsse auf die Geschäftstätigkeit

Im Bereich der Immobilienfinanzierung war das erste Quartal 2019 von einer guten Bautätigkeit gekennzeichnet. Im Bereich des Vertriebs von Versicherungsprodukten an Privatkunden und Institutionelle Kunden gehen wir von einer positiven Entwicklung im Jahresverlauf aus, die unter anderem auf bestimmte brancheneinheitliche Kündigungstermine und fiskale Einflüsse zurückzuführen ist.

Wesentliche Ereignisse nach Ablauf der Zwischenberichtsperiode

Nach dem Bilanzstichtag sind keine wesentlichen Ereignisse eingetreten, die von besonderer Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Hypoport-Konzerns im Geschäftsjahr 2019 sind.

Erklärung der gesetzlichen Vertreter

„Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt, der Konzernzwischenlagebericht den Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und der Lage des Konzerns so darstellt, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird und dass die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.“

Berlin, 13. Mai 2019
Hypoport AG - Der Vorstand



Ronald Slabke



Stephan Gawarecki



Hans Peter Trampe

Hypoport AG

Klosterstraße 71 · 10179 Berlin

Tel.: +49 (0)30 420 86 – 0 · Fax: +49 (0)30 420 86 – 1999

E-Mail: ir@hypoport.de · www.hypoport.de

