

13.08.2010 - 08:41 Uhr

## **EANS-News: Hypoport AG zeigt Leistung und Vorzüge des Geschäftsmodells**

Berlin, 13. August 2010 (euro adhoc) -

Im zweiten Quartal 2010 beweist das Geschäftsmodell des Hypoport-Konzerns seine Leistungsfähigkeit. Alle Geschäftsbereiche konnten im normalisierten Marktumfeld ihre Stärken ausspielen und führten zu einem deutlichen Umsatz- und Ergebniswachstum. Das starke Vertriebsnetzwerk im Privatkundenbereich, ein Rekord im Transaktionsvolumen der EUROPACE-Plattform und Big Deals im Immobilienfirmenkundenbereich beeinflussten das Ergebnis dabei positiv.

Corporate News übermittelt durch euro adhoc. Für den Inhalt ist der Emittent/Meldungsgeber verantwortlich.

### Quartalsbericht

Utl.: Im zweiten Quartal 2010 beweist das Geschäftsmodell des Hypoport-Konzerns seine Leistungsfähigkeit. Alle Geschäftsbereiche konnten im normalisierten Marktumfeld ihre Stärken ausspielen und führten zu einem deutlichen Umsatz- und Ergebniswachstum. Das starke Vertriebsnetzwerk im Privatkundenbereich, ein Rekord im Transaktionsvolumen der EUROPACE-Plattform und Big Deals im Immobilienfirmenkundenbereich beeinflussten das Ergebnis dabei positiv.

Die Geschäftszahlen der Hypoport AG entwickelten sich, nach verhaltenem Jahresstart, im zweiten Quartal 2010 sehr positiv. Für das erste Halbjahr 2010 verzeichnet der Berliner Finanzdienstleister einen Umsatz von 28 Millionen Euro (HJ1 2009: 25,1 Mio. EUR). Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen´ (EBITDA) beläuft sich im selben Zeitraum auf 3,3 Millionen Euro (HJ1 2009: 2,99 Mio. EUR). Dies entspricht einem Wachstum von 11 Prozent in Umsatz und EBITDA.

Zum erfreulichen Geschäftsverlauf trugen alle Geschäftsbereiche im generell aufgehellten Marktumfeld bei. Im Geschäftsbereich Privatkunden zahlte sich der starke Ausbau des Vertriebsnetzes unabhängiger Berater und Franchisenehmer erstmals aus. Der positiv besetzte Markenname Dr. Klein´ unterstützte diese Entwicklung im Filialvertrieb maßgeblich. Der Umsatz erhöhte sich entsprechend um 10,7 Prozent auf 16,5 Mio. Euro (HJ1 2009: 14,9 Mio. Euro). Mit einem Rekord von rund 4 Mrd. Euro Transaktionsvolumen steuerte auch der Geschäftsbereich Finanzdienstleister zum Umsatzwachstum bei. Besonders beachtlich ist das überdurchschnittliche Wachstum des Produktes Bausparen, das sich von 69 TEUR. im ersten Halbjahr 2009 auf 539 Mio. Euro im Vergleichszeitraum 2010 erhöhte. Zu Gute kam dem Geschäftsbereich dabei auch die Normalisierung des Immobilienfinanzierungsmarktes. Zudem ist die Unabhängigkeit von einzelnen Produktgebern zunehmend Erfolgsfaktor und Alleinstellungsmerkmal der Transaktionsplattform Europace. Der Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden steigerte seinen Umsatz um 11,8 Prozent auf 3,8 Mio. Euro (HJ1 2009: 3,4 Mio. Euro). Dabei profitierte der Bereich auch im zweiten Quartal von seiner intensiven regionalen Präsenz. Darüber hinaus trugen großvolumige Einzelgeschäfte zur positiven Entwicklung bei. Die Vielschichtigkeit des Hypoport-Konzerns erwies sich im ersten Quartal 2010 als Schutz,

der die Auswirkungen des widrigen Marktumfeldes zu dämpfen vermochte.  
"Im zweiten Quartal beleuchtet das sonnigere Umfeld, was unser  
Geschäftsmodell bei normalisierten Marktverhältnissen leisten kann",  
kommentiert Ronald Slabke, Vorstandsvorsitzender der Hypoport AG die  
Ergebnisse.

Rückfragehinweis:

Michaela Reimann  
Group Communications Manager  
Telefon: +49 (0) 30 42086 1936  
E-Mail: [michaela.reimann@hyoport.de](mailto:michaela.reimann@hyoport.de)

Branche: Finanzdienstleistungen  
ISIN: DE0005493365  
WKN: 549336  
Index: CDAX, Prime All Share  
Börsen: Frankfurt / Regulierter Markt/Prime Standard

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100013727/100608467> abgerufen werden.