

REDE

ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG am 24. Juni 2022

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des Vorstands darf ich Sie herzlich zu unserer ordentlichen Hauptversammlung 2022 willkommen heißen. Wie Sie sehen, findet diese Veranstaltung auch in diesem Jahr als virtuelles Event statt. Wir hätten Sie gerne persönlich vor Ort begrüßt, aber auch wenn man momentan den Eindruck bekommen kann, dass Corona vollständig verschwunden ist, so gibt es leider nach wie vor hohe Inzidenzen, weshalb wir mit Blick auf Ihre und unsere Gesundheit auch in diesem Jahr auf Nummer sicher gehen. Nach etwas mehr als zwei Jahren mit der Pandemie haben wir aber inzwischen eine gewisse Übung mit diesem Format. Ich bin mir daher sicher, dass wir im Laufe der Veranstaltung alle Fragen klären können und Sie einen erstklassigen Überblick über die aktuellen Entwicklungen in unserer Gruppe erhalten werden.

Kurz ein paar Worte zum Ablauf: Ich habe wieder eine Präsentation vorbereitet und werde Ihnen die Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr vorstellen. Im Anschluss gehen wir auf Ihre Fragen nacheinander ein. Noch stärker als in der Vergangenheit wird der Fokus meines Vortrags auf dem Ausblick liegen. Viele von Ihnen haben in den Medien sicherlich schon etwas über unser Projekt „Smartbroker 2.0“ gelesen. Auf diese Transformation werde ich ausführlich eingehen und ich werde Ihnen im zweiten Teil der Präsentation auch unsere „Case Study 2026“ erläutern. Dabei handelt es sich um eine Szenarioberechnung, die Ihnen das mittelfristige Wachstumspotenzial aufzeigen soll.

Ganz wichtig: Sie können sich natürlich gerne Notizen machen, aber Sie müssen es nicht. Spätestens heute Abend finden Sie meine Präsentation und eine Abschrift der Rede auf der Internetseite der wallstreet:online AG, und zwar ganz konkret unter <https://www.wallstreet-online.ag/hv>. Sie alle kennen diese Übersichts-Seite bereits, denn über den gleichen Link sind Sie auf das Portal für den heutigen Live-Stream gekommen. Auf der Seite werden nach dem Ende der Hauptversammlung auch die Ergebnisse der Abstimmungen gezeigt. Haben Sie bitte ein klein wenig Geduld, wir stellen alle Unterlagen so schnell wie möglich ins Netz. Bevor wir richtig loslegen können, noch ein kurzer rechtlicher Hinweis: Ich muss Sie darauf aufmerksam machen, dass eine Aufzeichnung dieser Veranstaltung nicht gestattet ist, bitte unterlassen Sie daher sämtliche Bild- und Tonaufzeichnungen.

Investieren neu definiert

Damit starten wir auch schon mit meiner Präsentation und weil jedes Jahr eine ganze Reihe von neuen Anlegerinnen und Anlegern dabei sind, möchte ich zu Beginn kurz ein paar Worte über unsere Unternehmensgruppe verlieren und Ihnen erklären, was uns ausmacht. Aus der Erfahrung weiß ich, dass uns viele von Ihnen als Betreiber von Börsenportalen kennengelernt haben. Das ist nach wie vor richtig, aber inzwischen eben nur noch die halbe Wahrheit.

wallstreet:online ist bereits seit Jahren der größte verlagsunabhängige Betreiber von Finanzportalen im deutschsprachigen Raum. Wir verfügen über eine eigene Redaktion, erstellen einzigartigen Content und vermarkten die Seiten sowohl über die Web-Varianten als auch über eigene Smartphone-Apps. Zu unserer Gruppe gehören insbesondere die vier reichweitenstarken Nachrichtenseiten wallstreet-online.de, finanznachrichten.de, ariva.de und börsennews.de. Ein ganz wesentliches Alleinstellungsmerkmal ist außerdem unsere Finanzcommunity. Ich möchte jetzt noch nicht vorgreifen, deshalb nenne ich an dieser Stelle auch keine konkrete Zahl, aber ich kann sagen, dass wir nach wie vor die größte Finanzcommunity im deutschsprachigen Raum unterhalten und darauf sind wir sehr stolz. Das Vertrauen der User in unsere Expertise ist zweifellos die beste Währung und zugleich ein wichtiger Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Akteuren – dazu später mehr.

Zu unserer Gruppe gehört auch noch ein zweites Segment, nämlich der Bereich Transaktion, der wesentlich von unserem Next Generation Broker Smartbroker bestimmt wird. Mit dem Smartbroker vereinen wir als einziger Anbieter in Deutschland den Full-Service, wie man ihn von „klassischen“ Brokern und Direktbanken kennt mit den extrem günstigen Gebühren der Neobroker. Im vergangenen Jahr konnten wir zahlreiche Menschen von unserer Idee überzeugen und einen wichtigen Meilenstein erreichen: Die wallstreet:online-Gruppe ist inzwischen der größte Next Generation-Broker-Betreiber nach betreutem Kundenvermögen in Deutschland.

Mit den beiden vorgestellten Bereichen – Transaktion & Media – unterstützen wir Anleger und Sparer während des gesamten Investment-Prozesses, angefangen bei der Informationsbeschaffung bis hin zum langfristigen Investment. Schon jetzt arbeiten beide Segmente sehr eng miteinander, in Zukunft wollen wir beide Welten aber noch stärker zusammenführen. Intern ist uns bereits ein wichtiger Schritt gelungen: Seit April 2022 sitzen alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von wallstreet:online AG und wallstreet:online capital AG erstmals zusammen unter einem Dach.

Highlights 2021

Blicken wir jetzt auf einige Highlights des abgelaufenen Geschäftsjahres. Sofern Sie unsere Entwicklung in den Medien oder beispielsweise auf LinkedIn verfolgt haben sollten, dann wissen Sie bereits, dass 2021 ein weiteres Rekordjahr war. Es ist uns gelungen, den Umsatz erneut zu steigern, und zwar konkret um 82 % auf € 51,4 Mio. Interessant ist sicherlich auch der Blick auf die einzelnen Segmente: 63 % des Wachstums entfiel auf den Bereich Transaktionen, also maßgeblich auf unseren Smartbroker und 37 % des Wachstums wurde durch das Mediengeschäft erzielt. Bei den Kundendepots und beim betreuten Vermögen konnten wir uns verdoppeln. Im vergangenen Jahr haben wir mehr als 120 Tsd. neue Wertpapierdepots eröffnet und Menschen damit Zugang zu den Aktienmärkten verschafft, außerdem konnten die Assets under Custody – also das betreute Kundenvermögen – bis Ende 2021 auf € 8,8 Mrd. steigern. Um dieses Wachstum zu realisieren, haben wir im Juni 2021 eine Kapitalerhöhung über € 19 Mio. erfolgreich platziert.

Die zusätzlichen Mittel haben wir in erster Linie in die Entwicklung von Smartbroker 2.0 gesteckt – beispielsweise in die Internalisierungsprozesse der Brokerage-Infrastruktur. Wir bauen derzeit unter anderem eine sehr moderne eigene IT-Infrastruktur auf.

Außerdem haben wir einen Antrag auf Erweiterung der bestehenden BaFin-Lizenz gestellt, damit wir künftig zusätzliche Wertpapierdienstleistungen erbringen können. Die beiden wichtigsten Punkte heißen Finanzkommissionengeschäft (§ 2 Abs. 2 Nr. 1 WpIG) und Depotgeschäft (§ 2 Abs. 3 Nr. 1 WpIG). Das bedeutet, dass es uns künftig möglich sein wird, alle Geschäfte im Zusammenhang mit der Depotführung und dem Handel von Wertpapieren im eigenen Namen zu erbringen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir außerdem unsere Mehrheit an den Anteilen der Smartbroker-Betreibergesellschaft wallstreet:online capital AG deutlich ausbauen. Im April 2022 wurde dann das Squeeze-Out-Verfahren erfolgreich abgeschlossen, die wallstreet:online AG ist seitdem Alleineigentümerin der wallstreet:online capital AG. Wie Sie schon an den beiden Firmennamen erkennen können, gehörten die beiden Unternehmen historisch zusammen und ich bin sehr froh, dass wir diese enge Verbindung jetzt wieder herstellen konnten. Die Übernahme der wallstreet:online capital AG wird insbesondere gesellschaftsrechtliche Prozesse vereinfachen, effizienter und effektiver machen.

2021 haben wir uns auch personell verändert. Der Aufsichtsrat hat mich zum CEO und Vorstandsvorsitzenden der wallstreet:online AG und der wallstreet:online capital AG ernannt. Der langjährige Aufsichtsrat Roland Nicklaus wechselte kurz darauf auf die neu geschaffene Position als CFO der wallstreet:online AG. Aber auch in zweiter und dritter Ebene konnten wir wichtige organisatorische Grundlagen für das zu erwartende Wachstum in den kommenden

Monaten und Jahren legen. So haben wir beispielsweise die internen Strukturen durch den Ausbau der Führungsebenen und die Einstellung von mehr als 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gestärkt. Ein Schwerpunkt des Recruitings lag auf den Bereichen Compliance, Governance, Finance und IT.

Mediengeschäft bietet starke Umsatz- und Profitabilitätsbasis

Ich hatte Ihnen zu Beginn neue Zahlen zu unserer Finanzcommunity versprochen und hier sind Sie: Aktuell verzeichnen wir ca. 970 Tsd. registrierte Nutzer in unseren Foren. Das ist ein wirklich sehr starker Wert, im vergangenen Jahr hatten wir Ihnen an dieser Stelle noch die Zahl 836 Tsd. präsentiert. Mit ein bisschen Glück können wir im Laufe des Jahres die Schwelle von einer Mio. User knacken.

Bleiben wir aber noch einen Moment beim Geschäftsjahr 2021 und unserem hochprofitablen Mediengeschäft: Im vergangenen Jahr zählten wir rund 3,9 Mrd. Seitenaufrufe, jeden Monat haben uns im Durchschnitt 3 Mio. Leserinnen und Leser besucht. Das Mediensegment erzielte 2021 einen Umsatz von ca. € 35 Mio., was einem organischen Wachstum im Vergleich zum Vorjahr von 32 % entspricht. Das Segment ist hochprofitabel und erwirtschaftete ein EBITDA von rund € 15 Mio. Diese nachhaltige Profitabilität erlaubt uns die Innenfinanzierung des Projekts Smartbroker 2.0 und soll auch in Zukunft das solide Fundament der Gruppe darstellen. Über die Jahre konnte wallstreet:online auf der Medienseite starkes organisches und anorganisches Wachstum verzeichnen. Unsere Marktkenntnis und das hohe Maß an Vernetzung ermöglichten es uns, vier Zukäufe erfolgreich abzuschließen, die alle einen positiven Beitrag zur Cash-Generierung leisten.

Initiativen 2022 stärken das weitere Momentum von wallstreet:online Media

Natürlich wollen wir auch in diesem Jahr weiter wachsen und haben uns deshalb mehrere Initiativen überlegt, mit denen wir das Momentum des Mediengeschäfts stärken wollen. Einige der hier genannten Punkte wurden bereits umgesetzt oder sind derzeit in Arbeit – beispielsweise der Aufbau einer neuen Redaktion für Börsenbriefe und Video-Content. Wenn Sie regelmäßig auf unseren Finanzportalen vorbeischauen, dann haben Sie sicherlich schon unsere neuen Video-Formate gesehen und verschiedene Börsenexperten kennengelernt. In unserem neuen Büro in Berlin-Kreuzberg haben wir ein eigenes TV-Studio eingerichtet und können jetzt noch professioneller produzieren, senden und Interviewgäste empfangen. Das alles passiert vor dem Hintergrund der geplanten Paid-Content-Angebote im dritten Quartal 2022.

Wir haben aber bereits alle journalistischen Angebote in der neu geschaffenen wallstreet:online Publishing GmbH gebündelt. Das ist auch vor dem Hintergrund der geplanten Umfirmierung wichtig, über die heute abgestimmt werden soll. Durch die wallstreet:online

Publishing GmbH bleibt der etablierte und bekannte Name wallstreet:online in Verbindung mit dem Mediengeschäft in jedem Fall erhalten – unabhängig davon, zu welchem Ergebnis wir heute kommen. Abgesehen vom Namen ändert sich für die Börsenportale und die Redaktionen also nichts. „Unter der Haube“ tut sich dagegen jede Menge. Wir arbeiten derzeit an einem Relaunch der Ariva-App. In dem Zusammenhang geht es auch um die Realisierung von Synergien durch die Anbindung der Ariva-Daten an unsere anderen Börsenportale, insbesondere FinanzNachrichten und BörsenNews. Wir haben uns entschieden, Ariva als zentralen Datenhub auszubauen. Das Unternehmen ist in dem Bereich bereits jetzt sehr gut aufgestellt und wir als Gruppe werden von diesen Daten künftig noch stärker profitieren. Dazu gehört unter anderem auch eine Harmonisierung der Daten und Kennzahlen als Grundlage für die Entwicklung weiterer Tools und vertriebsrelevanter Features.

Operative KPIs 2021

Diese und die nächsten beiden Folien zeigen die operative Geschäftsentwicklung der Gruppe. Hierzu ein wichtiger Hinweis: In der Darstellung ist die wallstreet:online capital AG – also die 100%ige Tochtergesellschaft und Smartbroker-Betreiberin – ab dem 1. Januar 2021 vollkonsolidiert. Die Finanzzahlen des geprüften Jahresabschlusses nach HGB zeigen die wallstreet:online capital AG vollkonsolidiert ab dem 1. August 2021.

Schauen wir jetzt auf die operativen KPIs für 2021: Wir sehen in der Grafik zum einen das Wachstum der Wertpapierdepots, die Höhe des betreuten Kundenvermögens und die Anzahl der Seitenaufrufe. Alle drei Indikatoren verzeichnen deutliche Zuwächse. Bei den Wertpapierdepots – ganz links zu sehen – beträgt die Steigerung gegenüber 2020 110 %.

Ein ähnliches Wachstum können wir auch bei den Assets under Custody vorweisen. Der Wert stieg von € 4,3 Mrd. Ende 2020 auf € 8,8 Mrd. Ende 2021. Das entspricht einem Anstieg von 105 %. Aus den Werten ergibt sich ein durchschnittliches Depotvolumen je Kunde in Höhe von € 36 Tsd. Der Wert liegt deutlich über dem marktüblichen Wert für Neobroker und zeigt, dass wir insbesondere mit dem Smartbroker solvente und erfahrene Kunden ansprechen.

Die Zahl der Seitenaufrufe auf unseren Finanzportalen konnte im gleichen Zeitraum um 16 % gesteigert werden.

Operative Konzern-Umsatzentwicklung 2021

Wenn man dieses Wachstum zusammenrechnet, dann überrascht es vermutlich nicht, wenn ich Ihnen sage, dass wir die Guidance für 2021 übererfüllt haben. Es ist uns gelungen, den Umsatz um 82 % zu steigern. Besonders erfreulich finde ich, dass sich das Wachstum aus beiden Geschäftsbereichen speist. Das Transaktionsgeschäft trägt mittlerweile mehr als 30 % zum Konzernumsatz bei.

Dieser Anteil soll in den folgenden Quartalen sukzessive ausgebaut werden.

Welche wesentlichen Faktoren haben den Geschäftsverlauf im vergangenen Jahr bestimmt? Zum einen war das Interesse an den Kapitalmärkten und Finanzprodukten weiterhin auf hohem Niveau, die Aktivitäten der Privatanleger und Sparer entwickelten sich positiv, und zwar auch im Vergleich zum Rekordjahr 2020. Dies sind positive Rahmenbedingungen für beide Geschäftsfelder. Das starke Wachstum bei der Anzahl der eröffneten Wertpapierdepots trug zur positiven Entwicklung im Transaktions-Segment bei. Die Anzahl der jährlichen Seitenaufrufe konnte gruppenweit erneut gesteigert werden und wuchs um rund 15 % auf knapp 4 Mrd. im Jahr 2021 – auch dieses Wachstum trug maßgeblich zur Umsatzausweitung bei, in diesem Fall aber auf der Medien-Seite.

Trotz der laufenden Investitionen in das Produktangebot und das Kundennetzwerk, welche eine erneute Umsatzsteigerung zu einem neuen Umsatzrekord ermöglichten, erzielte die Gesellschaft ein positives Jahresergebnis.

Operative Konzern-Profitabilität 2021

Die Gruppe behielt die Strategie bei, signifikante Investitionen in die Neukundengewinnung für den Smartbroker zu tätigen. Mit Investitionen von € 13,1 Mio. konnten rund 120 Tsd. neue Wertpapierdepots gewonnen werden. Wichtig zu erwähnen ist an dieser Stelle, dass es sich bei den Kundengewinnungskosten um vollständig steuerbare Ausgaben handelt. Wir können also bei Bedarf die Kosten auf ein Minimum reduzieren und somit auf veränderte Marktphasen reagieren. Derzeit haben wir die Marketingausgaben für den Smartbroker tatsächlich etwas gedrosselt, was mit unserem Relaunch im zweiten Halbjahr zu tun.

Alle Details zu den Finanzzahlen 2021 finden sich im Geschäftsbericht (inkl. geprüften Konzernabschluss) auf unserer Website. Dort ist auch eine Zusammenfassung der Finanzergebnisse 2021 in Form von Folien vorhanden. Sie finden auch diese Informationen auf <https://www.wallstreet-online.ag>.

Lassen Sie mich an dieser Stelle nur noch einen Punkt hervorheben: In der linken Grafik sehen Sie die Entwicklung des operativen EBITDA, dass wir 2021 auf € 4,4 Mio. steigern konnten. Wir haben damit unsere Prognose erfüllt. Wir können das Smartbroker-Kundenwachstum eigenständig aus den laufenden Einnahmen finanzieren. Das gibt uns eine entscheidende Planungssicherheit gegenüber Mitbewerbern und macht uns deutlich unabhängiger von der Lage im Fintech-Umfeld und potenziellen Kapitalgebern.

Guidance 2022

Damit lassen wir 2021 auch schon hinter uns und blicken auf unsere Ziele für das laufende Jahr: Für 2022 rechnen wir mit einem Umsatzwachstum von 25 % und rund 55 Tsd. neuen Wertpapierdepots. Dabei möchte ich gerne betonen, dass 2022 für uns ein Übergangsjahr darstellt. Mittelfristig gehen wir von größeren Zuwächsen bei den Wertpapierdepots aus, wie ich später noch detailliert darlegen werde. Im Zuge des geplanten Relaunchs und der damit verbundenen Migration von Bestandskunden planen wir wie bereits erläutert in diesem Jahr mit einem etwas geringeren Anstieg. Die Veränderungen werden sich aber anschließend auszahlen und in höheren Erträgen widerspiegeln.

Im Detail sieht die Planung wie folgt aus: Wir rechnen mit einem Umsatz zwischen € 62 Mio. und € 67 Mio., wobei 44 % auf den Bereich Transaktionen und 56 % auf den Bereich Media entfallen sollen. Wie Sie sehen, gleichen sich die beiden Bereiche immer mehr an, perspektivisch wird der Bereich Transaktionen aber eine deutlich größere Rolle spielen – auch das ist ein Grund für die geplante Umfirmierung. Der Smartbroker wird in absehbarer Zeit der größte Umsatz- und Ertragsbringer für das Unternehmen sein.

Bis Ende des Jahres wollen wir insgesamt ca. 300 Tsd. Wertpapierdepots eröffnet haben. Das wären dann 22 % mehr im Vergleich zum Vorjahr. Auf der Basis rechnen wir mit Assets under Custody in Höhe von € 10,3 Mrd., was einem Anstieg von 17 % entspräche.

An dieser Stelle muss ich auf die folgenden Risikofaktoren hinweisen: Diese Guidance wurde mit größter Sorgfalt erstellt, allerdings basieren die Annahmen auf einer Situation vor dem Ausbruch des Krieges in der Ukraine. Die Unsicherheiten im Markt und die derzeitige Volatilität können sich negativ auf das Trading-Verhalten unserer Kunden auswirken. Wir beobachten die Trends laufend und arbeiten so gut wie möglich an Gegenmaßnahmen bezüglich etwaiger negativer Auswirkungen auf unsere Geschäfte.

Die derzeitige Marktstimmung lässt vermuten, dass die Anzahl der Transaktionen am Markt generell rückläufig ist. Viele Investoren sind derzeit in einer Warte-Position. In unseren Investoren-Veranstaltungen und unserem Aktionärsnewsletter halten wir Sie über die Entwicklung auf dem Laufenden.

Markt & Wettbewerb

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir machen jetzt einen kleinen Exkurs in Richtung Markt und Wettbewerb. Ich lasse diese Folie für einen Moment stehen. 28 Mio. Wertpapierdepots gibt es momentan in Deutschland. Verglichen mit den Zahlen von vor ein paar Jahren ist das ein guter Wert, aber ich denke, Sie werden mir zustimmen, dass da noch jede Menge Luft nach oben ist. Deutschland ist leider immer noch kein echtes Aktionärsland.

Wir wollen das gerne ändern und die Zahl beweist, dass es für uns ein ganz erhebliches Wachstumspotenzial gibt – und zwar sowohl mit Blick auf diejenigen, die bislang gar kein Depot besitzen, aber auch bei den Bestandskunden von Hausbanken und ähnlichen First Generation-Anbietern, die teilweise sehr hohe Gebühren aufrufen. Deshalb an dieser Stelle noch einmal der Hinweis: Der Smartbroker ist der einzige Full-Service-Broker in Deutschland mit einem €0-Gebührenmodell. Die Fachzeitschrift „Finanztest“ hat anhand verschiedener Musterdepots bereits zwei Jahre in Folge errechnet, dass Kunden, die von einer typischen Hausbank zu uns wechseln, pro Jahr bis zu € 831 sparen können – wohlbemerkt für die gleichen Leistungen.

Geldvermögen der deutschen Haushalte wächst um 6 % p.a.

Sie alle sind bereits Aktionäre, sonst würden wir uns heute nicht in dieser Form treffen. Aber auch für den Fall, dass Sie diese Werte schon einmal gehört haben: Das Geldvermögen der deutschen Haushalte wächst pro Jahr um ca. 6 % – Anlagen in börsennotierte Aktien und Fonds wachsen doppelt so schnell. Erfreulicherweise investieren immer mehr Menschen ihr Geld in Wertpapiere, wie Zahlen des Deutschen Aktieninstituts zeigen. Wir als digitaler Anbieter profitieren davon besonders stark. Wenn man an die Digitalisierung glaubt, sollte es in Zukunft eine weitere Verschiebung in Richtung digitaler Anbieter geben. Die Filialbank wird zum Auslaufmodell.

Noch kurz ein Satz zum Wording: Wir selbst bezeichnen uns nicht als Neobroker, da es bei uns im Gegensatz zu den Mitbewerbern keine Produkteinschränkungen gibt. Im Gegenteil: Unsere Kunden können an allen deutschen und zahlreichen ausländischen sowie außerbörslichen Handelsplätzen aktiv werden. Allerdings werden wir in den Medien als digitaler Anbieter oft dieser Kategorie zugerechnet und in dieser Kategorie haben wir 35 % Marktanteil nach betreutem Kundenvermögen, wie das Tortendiagramm rechts im Bild zeigt.

Eine bessere Bezeichnung für unseren Smartbroker ist aus meiner Sicht der Begriff Next Generation Broker. Wir wollen nicht nur mit den Neobrokern konkurrieren, sondern auch Kunden von traditionellen Banken und Brokern der ersten Generation für uns gewinnen. Wir bieten bereits jetzt mit dem aktuellen Geschäftsmodell das günstigste Angebot am Markt bei gleichzeitig vollem Produktumfang. Damit sind wir sowohl für junge Anleger interessant, die sich erstmals an der Börse ausprobieren wollen, aber eben auch für erfahrene Investoren und Sparer, die gezielt investieren und weder auf Handelsplätze noch Produktkategorien verzichten wollen.

Wenn wir uns nochmal die 28 Mio. Wertpapierdepots in Deutschland in Erinnerung rufen, dann kommen wir aktuell auf einen Marktanteil von 1 %. Zugegeben: Das ist momentan noch eine

kleine Zahl, aber wir sprechen hier von einem sehr großen Zielmarkt und was ganz entscheidend ist: Wir wachsen schneller als der Markt. 4 % der neueröffneten Depots im Jahr 2021 gehören zu uns. Und wie Sie alle wissen, haben wir momentan noch keine Smartphone-App, wir können also künftig beim Tempo sogar noch eine Schippe obendrauf legen. Mehr dazu aber später.

Marktpreise bleiben weitgehend stabil

Sprechen wir zunächst über die Gebührenmodelle der verschiedenen Anbieter. Ganz links in der Grafik sehen Sie Online-Broker der ersten Generation, die sich nicht ohne Weiteres in Richtung Zero Fees bewegen können und wollen. Stattdessen versuchen diese Anbieter, ihre hohen Gebühren so lange wie möglich zu verteidigen. Wer kann es Ihnen aus betriebswirtschaftlicher Sicht verübeln? Noch sprudeln die Einnahmen bei den klassischen Anbietern, aber die Kunden verstehen immer besser, dass sie den gleichen Service auch für einen Bruchteil der Kosten bekommen können, teilweise sogar zum Nulltarif. Der Lockdown hat in diesem Punkt geholfen. Viele Sparer hatten Zeit, sich über ihre Finanzen Gedanken zu machen.

Diese Übersicht ist eigentlich das beste Argument für diejenigen, die sich bisher noch nicht sicher waren, ob sie ihren Broker wechseln sollen – und hier sind noch nicht einmal die traditionellen Broker der Großbanken notiert, die häufig noch höhere Gebühren aufrufen. Ja, sie sollten es, denn auch die mittlere Gruppe bietet nicht die gleichen günstigen Konditionen wie beispielsweise unser Smartbroker. Die Anbieter aus dieser Kategorie warten ab, wie sich der Kundenstamm entwickelt. Teilweise haben wir in diesem Mitbewerberkreis in der Vergangenheit sogar Gebührenerhöhungen gesehen.

Smartbroker

Gehen wir jetzt weiter in die Tiefe und schauen uns an, wie der Smartbroker heute aussieht und wie er in naher Zukunft aussehen wird. Auf den folgenden Folien möchte ich Ihnen unser verbessertes Geschäftsmodell erklären.

Der Smartbroker ist Deutschlands einziger Full-Service-Broker mit einem €0-Gebührenmodell. Was heißt das im Klartext? Bei uns gibt es keine Depotgebühren. Für eine Transaktion zahlen unsere Kunden zwischen € 0 und € 4 – das sind dauerhafte Preise und keine kurzfristigen „Lockangebote“. Im Gegensatz zu den typischen Neobrokern, die nur einen oder bestenfalls zwei Handelsplätze anbieten, können unsere Kunden an jedem deutschen Handelsplatz kaufen und verkaufen. Darüber hinaus steht eine große Auswahl an internationalen Handelsplätzen zur Verfügung, wichtige Börsen wie etwa Nasdaq, NYSE oder LSE sind natürlich auch enthalten. Insgesamt kommen wir auf ca. 40 Handelsplätze.

Außerdem bieten wir nahezu alle Fonds ohne Ausgabeaufschlag an, wir verfügen über eine große Auswahl an kostenlosen Sparplänen und über unsere Premiumpartner Morgan Stanley, HSBC, UBS und Vontobel ist der Derivatehandel schon ab € 0 möglich.

Das sind die offensichtlichen Vorteile, aber es gibt noch weitere Punkte, die für uns sprechen. Im Gegensatz zu vielen anderen Finanzdienstleistern sind wir erreichbar, und zwar sowohl per Mail, per Chat als auch per Telefon. Andere Anbieter machen keine Telefonnummer für Kundenanrufe bekannt; wir können mit Stolz auf unsere gute Service-Qualität verweisen. In den vergangenen Wochen war die Kundenhotline immer in mehr als 95 % der Fälle sofort erreichbar.

Durch unsere starke Verbindung mit den Finanzportalen in unserem Haus können wir unseren Kunden regelmäßig gut recherchierten Journalismus anbieten – kostenfrei. Wir versenden regelmäßig Newsletter mit ausgewählten Artikeln und Videos der wallstreet:online-Redaktion. Darüber hinaus bieten wir regelmäßig kostenlose Webinare an, beispielsweise zum Thema Sparplan einrichten oder Finanzen „von Frau zu Frau“.

Ausgezeichneter Next Generation Broker

Ich kann Ihnen natürlich viel erzählen. Klar, als CEO bin ich sicherlich irgendwo befangen und ein starker Smartbroker-Fürsprecher. Lassen Sie uns daher gemeinsam auf die jüngsten Auszeichnungen von unabhängigen Testern schauen: Besonders gefreut habe ich mich im Mai über das Siegel, das Sie ganz links im Bild sehen. Unter der Überschrift „Das sind die besten Online-Broker“ hat die Handelsblatt-Redaktion 16 Anbieter unter die Lupe genommen. Der Smartbroker hat nicht nur die Note „sehr gut“ erhalten, sondern auch als bester Anbieter abgeschnitten. Man könnte also sagen: Laut Handelsblatt sind wir der beste Online-Broker des Jahres!

Ähnlichen Zuspruch gab es unter anderem auch von den Redaktionen der Euro, justETF und Finanztest. Die Jury von Finanztest bescheinigt uns, dass wir der günstigste Anbieter am Markt sind. Vor allem mit Blick auf die Platzhirsche schrieb die Redaktion anerkennend: „Da kann kein ‚klassischer‘ Anbieter mithalten.“ Zu einem ähnlichen Urteil kam die Deutsche Gesellschaft für Verbraucherstudien, die verschiedene ETF-Angebote verglichen hat. In allen Tests der vergangenen Monate belegte der Smartbroker einen der ersten drei Plätze – darauf sind wir stolz, gleichzeitig ist das positive Feedback eine schöne Anerkennung für das gesamte Team.

Und auch bei den Tradern kommt der Smartbroker gut an, wie ein Blick auf das Siegel ganz rechts oben zeigt. Bei den Zertifikat-Awards erhielt der Smartbroker in der Publikumsabstimmung den dritten Platz – das ist vor allem deshalb bemerkenswert, weil

andere Anbieter momentan noch deutlich höhere Kundenzahlen vorweisen können und Menschen dazu tendieren, für das eigene Produkt zu stimmen bzw. für die Marke, bei der sie ohnehin schon Kunde sind. Die gute Platzierung zeigt aber, dass wir offenbar auch bei Anleger von anderen Anbietern einen sehr guten Eindruck hinterlassen haben.

Smartbroker Status Quo

Wie sieht nun der Status Quo aus? Ende 2021 haben wir 200 Tsd. eröffnete Wertpapierdepots beim Smartbroker vermeldet. Der Smartbroker ist demnach ein voller Erfolg. Tatsache ist aber, dass unser Angebot trotz des enormen Zuspruchs hinter seinem eigentlichen Potenzial zurückbleibt. Wir sehen beispielsweise Einschränkungen und Abhängigkeiten in der Produktentwicklung sowie eine gleichbleibende Marge je Trade. Um das zu verstehen, müssen wir zweieinhalb Jahre zurückspringen.

Ende 2019 war ein schneller Markteinstieg durch die Kooperation mit einer Partnerbank möglich. Die Entscheidung war richtig und hat in kurzer Zeit für eine steile Wachstumskurve gesorgt. Inzwischen haben wir aber bereits eine Größe erreicht, bei der es sich lohnt, eine eigene IT-Infrastruktur aufzubauen. Dadurch können wir Skaleneffekte auszunutzen und höhere Margen erzielen. Außerdem werden wir frei in der Gestaltung unserer Angebote.

Die Entwicklung unserer Smartphone-App ist dafür ein gutes Beispiel. Wir erarbeiten eine eigene Software nach unseren Wünschen und Vorstellungen. Für die Kunden heißt das: Keine Kompromisse, schnellere Reaktionszeiten und eine komfortablere Depotöffnung, weil wir uns den „Umweg“ über die Partnerbank sparen. Mein Ziel ist es, dass ein Depot künftig unter zehn Minuten eröffnet wird und dann sofort einsatzfähig ist. Der Anleger oder die Anlegerin müssen dann „nur“ noch Guthaben auf ihr Verrechnungskonto überweisen und es kann losgehen.

Smartbroker 2.0 schafft Skalierbarkeit & Innovationskraft

Diese Folie ist vielleicht die wichtigste in der ganzen Präsentation, weil sie die alte und die neue Welt gegenüberstellt. Wir sehen auf der linken Seite den Smartbroker, wie wir ihn heute kennen. Das bedeutet: Wir sind ein Depot-Vermittler für eine Partnerbank, was ein eingeschränktes Marketing nach sich zieht. Entgegen unseren Wünschen ist in diesem Modell bislang kein Kryptohandel möglich, ähnlich verhält es sich seit einiger Zeit bei den beliebten Junior- und Gemeinschaftsdepots sowie Wertpapierkrediten. Durch die fehlende Smartphone-App haben unsere Kunden nur eingeschränkten Zugang zu ihrem Depot über das Handy.

In der neuen Welt fallen diese Beschränkungen weg. Der Smartbroker wäre dann tatsächlich ein eigener Broker mit einer eigenen App und einer völlig neu gestalteten Desktoplösung inklusive neuem Design. Wir reden hier außerdem über steigende Margen je Trade, Kryptohandel und Zinsmargen – der letzte Punkt würde bereits im derzeitigen Zinsumfeld

einen signifikanten Zugewinn beim Umsatz bedeuten. Zusammengefasst kann man daher sagen: Smartbroker 2.0 schafft Skalierbarkeit und Innovationskraft.

Einzigartige Ausgangsbasis für Smartbroker 2.0

Wir sind in der glücklichen Situation, dass wir mit unseren erfolgreichen Finanzportalen eine ideale Ausgangsbasis für den Start von Smartbroker 2.0 bieten. Basierend auf den 970 Tsd. registrierten Nutzern erreichen wir nach einer eigenen, konservativen Schätzung mit unseren Medienangeboten mindestens 40 % der Selbstentscheider im deutschsprachigen Europa. Gepaart mit dem einzigartigen Produktangebot des Smartbrokers und den auf der vorherigen Folie gezeigten Änderungen werden wir Usern ein Komplettpaket zum Thema Investment anbieten können – von der Information zur Transaktion. Unsere Finanzportale genießen eine hohe Reputation, basierend auf mehr als 20 Jahren Erfahrung in dem Bereich. Gleichzeitig haben wir praktisch keine Ausgaben, wenn wir den Smartbroker auf unseren eigenen Portalen bewerben. Andere Akteure müssten diese Medialeistung erst teuer einkaufen.

Zeitplan der Umsetzung von Smartbroker 2.0

Wir haben bereits bei verschiedenen Gelegenheiten kommuniziert, dass die Markteinführung für Smartbroker 2.0 im zweiten Halbjahr 2022 erfolgen soll. Auf dieser Folie möchte ich mit Ihnen gerne den Zeitplan für die Umsetzung durchgehen – vom Projektstart bis hin zur Integration des Smartbrokers in unsere Finanzportale.

Mitte 2021 haben wir den Antrag auf Lizenzenerweiterung bei der BaFin eingereicht, parallel dazu haben die Entwicklungsarbeiten für die eigene Technologie-Plattform begonnen.

Vor wenigen Wochen wurde auf der Hauptversammlung der wallstreet:online capital AG die Umfirmierung zur Smartbroker AG beschlossen. Auf der heutigen Sitzung wollen wir über die Namensänderung der wallstreet:online AG abstimmen. Nach unserem Wunsch soll die wallstreet:online AG als Mutterkonzern künftig den Namen Smartbroker Holding AG tragen.

Für das zweite Halbjahr 2022 ist die Markteinführung von Smartbroker 2.0 geplant. Einen genauen Termin können wir Ihnen noch nicht nennen, aber es wird vermutlich eher Richtung Herbst passieren.

Es ist derzeit geplant, dass wir Anfang 2023 die Migration der Bestandskunden von der bisherigen Partnerbank auf das neue System starten.

Im Laufe des kommenden Jahres wollen wir dann die Integration des neuen Smartbrokers in alle Medienportale realisieren. Vielleicht erinnern Sie sich an meine Vision auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr: Mein Ziel war und ist es, dass unsere User aus einem Artikel heraus eine Aktie in ihr Depot legen oder verkaufen können – und zwar mit nur wenigen

Klicks. Die Umsetzung ist technisch anspruchsvoll, deswegen wollen wir hier noch keinen genaueren Zeitpunkt nennen. Wir halten Sie aber auf dem Laufenden über die weitere Entwicklung.

Brandneues Kundenerlebnis und modernste Funktionalität

Wie sieht das neue Produkt denn nun aus? Was macht es so einzigartig? Dazu ist zunächst einmal wichtig, zu verstehen, dass wir tatsächlich ein vollständig neues Produkt bauen, das von uns selbst entwickelt und betrieben wird. Der eine oder andere User wird sich möglicherweise denken, dass wir lediglich das Layout und unser Logo angepasst haben – ein Facelift sozusagen.

In Wahrheit erwartet unsere Kunden eine bislang unbekannte Verbindung von Finanzdienstleistungen und Journalismus – inklusive Realtime-Kurs und der Finanzcommunity mit knapp einer Mio. Mitglieder, mit denen man sich austauschen und diskutieren kann. Damit ist der Smartbroker der erste Anbieter, der Transaktion mit Content und Community in einem Produkt verbindet. Eine Erweiterung bietet sich beispielsweise im Bereich Social Trading an.

Natürlich bieten wir auch künftig alle Vorzüge an, die man vom Smartbroker bislang gewohnt ist: Also alle Aktien, alle ETFs, alle Fonds, alle Derivate, alle Börsenplätze und das zu günstigen Konditionen. Wir haben genau hingehört und alle Kritikpunkte aufgegriffen, die in der Vergangenheit im Zusammenhang mit dem Smartbroker genannt wurden. Das neue Produkt bekommt daher eine völlig neu gestaltete Desktop-Oberfläche und eine neu entwickelte Smartphone-App. Wir erstellen eine neue und deutlich vereinfachte Antragsstrecke und steigen in den Handel mit Kryptowährungen ein.

Kommerzielle Auswirkungen von Smartbroker 2.0

Diese Veränderungen sind für unsere Nutzer definitiv ein großer Schritt nach vorne und ich freue mich schon sehr auf das neue Produkt. Das neue Geschäftsmodell bringt aber auch enorme wirtschaftliche Verbesserungen mit sich. Unser Geschäftsmodell wird wesentlich von der Anzahl der Kunden, Anzahl der Trades je Depot und dem erzielbaren Umsatz je Trade beeinflusst.

Der neue Smartbroker wird alle wesentlichen Treiber positiv verstärken. Konkret werden die Wachstumskomponenten verbessert durch die Ansprache neuer Zielgruppen, gleichzeitig senken wir die Kosten der Neukundengewinnung durch die Einbindung von Social-Media-Werbung in unseren Marketing-Mix. Aufgrund von Skaleneffekten werden außerdem die Kosten je Trade sinken. Das führt laut unserer Planung zu einem höheren Umsatz.

Mit der Internalisierung großer Teile der Brokerage-Wertschöpfungskette entfällt der

Umsatzanteil, der derzeit für jeden Trade an die Partnerbank gezahlt wird. Wir weisen künftig also höhere Umsätze je Trade aus. Natürlich steigen im neuen System auch die Fixkosten – dieser Anstieg ist aber bereits mit der heutigen Kundenanzahl abgedeckt, wir sind abgesehen von den Kundengewinnungskosten profitabel und können somit an jedem weiteren Zugewinn an Kunden und Trades voll partizipieren. Alle Faktoren führen in Summe zu einem deutlich erhöhten Cash Flow je Trade, der nach der Migration der Bestandskunden auf Smartbroker 2.0 voll zur Geltung kommen wird.

Case Study 2026

Mehr dazu erfahren Sie in unserer Case Study 2026 – dabei handelt es sich um eine Beispielrechnung, die das mittelfristige Wachstumspotenzial skizziert. Für uns ist der Smartbroker 2.0 ein echter „Game Changer“ und mit der „Case Study“ wollen wir Ihnen zeigen, dass der Bereich Transaktion das Umsatzwachstum ab 2023 deutlich ankurbeln wird. Betonen möchte ich gleichzeitig aber auch, dass trotz aller Investitionen die nachhaltige und profitable Geschäftsentwicklung immer im Vordergrund steht.

Auch hier muss ich Sie darauf hinweisen, dass dieses Szenario verschiedenen Unsicherheiten, Annahmen und Risiken unterliegt. Dazu zählen insbesondere das makroökonomische und das regulatorische Umfeld, beispielsweise der Ukrainekrieg, die zunehmende Inflation, das steigende Zinsniveau, die erhöhten Energiekosten sowie die allgemeine regulatorische Behandlung des Geschäftsmodells – Stichwort Payment for Order Flow.

Außerdem verfügen wir bislang über keine Erfahrungen im Kryptohandel und können deshalb nicht sicher einschätzen, wie sich dieses Segment entwickeln wird. Ähnlich verhält es sich mit den Bereichen Platzierungsgeschäft, CFD-Geschäft und den Auswirkungen des Smartbrokers-Angebots über eine eigene Trading-App. Darüber hinaus ist die Erteilung der beantragten BaFin-Lizenzenerweiterung, welche für den Betrieb des Smartbroker 2.0 notwendig ist, zeitlich nicht genau vorhersehbar. Sollte es hier zu einer größeren Verzögerung kommen, müsste die Szenarioberechnung entsprechend angepasst werden.

Beispiel: Neukundenentwicklung mit 75 Tsd. Neudepots p.a.

Lassen wir uns in den kommenden Minuten trotz aller Unsicherheiten einmal auf unsere Beispielrechnung ein. Die nächsten Folien sollen vor allem das Potenzial des neuen Smartbrokers vor Augen führen: In der Grafik sehen Sie links die von uns prognostizierte Entwicklung der Wertpapierdepots bis Ende 2026. Laut dieser Schätzung kommen wir Ende 2026 auf 600 Tsd. Depots. Das würde dann einen Marktanteil von 5 % bedeuten, basierend auf der heutigen Zahl der Aktionäre in Deutschland und 2 % Marktanteil gemessen an der heutigen Anzahl der Wertpapierdepots hierzulande.

Basierend auf diesen Annahmen ergibt sich auch eine Schätzung für das betreute Vermögen. Demnach könnten wir Ende 2026 bei € 14,5 Mio. liegen. Zum Vergleich: Aktuell sind es knapp € 10 Mrd. Wir gehen hier also von einer jährlichen Steigerung um ca. 9 % aus.

Skalierbares Geschäftsmodell ermöglicht profitables Wachstum

Für unsere Case Study 2026 nehmen wir an, dass unser Mediengeschäft pro Jahr um 3 % wächst und wir künftig 75 Tsd. Wertpapierdepots pro Jahr eröffnen können. Im mittleren Szenario unterstellen wir ein Trading-Häufigkeit von ca. 30 Trades pro Jahr, was in etwa dem tatsächlichen Wert entspricht, den wir 2021 verzeichnet haben. Daraus ließe sich für das Geschäftsjahr 2026 ein Umsatz in Höhe von € 163 Mio. ableiten. Der Umsatz würde pro Jahr also etwa um 26 % steigen und sich im Vergleich zu 2021 mehr als verdreifachen.

Auf Basis dieser Schätzung würde sich für das Geschäftsjahr 2026 ein EBITDA nach Kundengewinnungskosten in Höhe von € 61 Mio. ergeben. Die jährliche Veränderung würde in dieser Prognose ca. 53 % betragen. Die EBITDA-Marge steigt in diesem Szenario also auf ca. 37 % - ein signifikanter Anstieg im Vergleich zu den knapp 10 %, die 2021 erwirtschaftet werden konnte. Hier zeigt sich noch einmal klar das Potenzial der Skaleneffekt im neuen Modell.

600 Tsd. Depots in 2026 – Anzahl der Transaktionen als wichtiger Wachstumstreiber

Vor ein paar Minuten habe ich gesagt, dass wir für unsere Case Study 2026 von jährlich 75 Tsd. neuen Depots und durchschnittlich 30 Trades je Depot ausgehen. Wir haben aber auch Szenarien durchgespielt, bei denen vor allem die Anzahl der Transaktionen je Depot und Jahr variiert. Abweichend vom sogenannten Base Case mit 30 Trades je Depot gibt es auch einen Low Case mit 20 jährlichen Transaktionen und einen High Case mit 40 Transaktionen.

Im High Case ergäbe sich im Jahr 2026 also bei 600 Tsd. Depots und 40 Transaktionen je Depot ein Umsatz von € 186 Mio. und ein EBITDA von € 79 Mio., was einer Marge von 42 % entspräche. Für diesen Case haben wir beispielhaft auch die Berechnung angestellt, wie sich das Wachstum bei 120 Tsd. neuen Depots pro Jahr anstatt der ansonsten angenommenen 75 Tsd.

jährlich hinzukommenden Depots entwickeln würden. Der Zugewinn an 120 Tsd. neuen Depots pro Jahr entspricht dem Wert, den wir 2021 erzielt haben. Es zeigt sich in diesem Fall ein weiteres mögliches Uplift von ca. 28 % im EBITDA im High Case.

Sogar im Low Case der 20 Transaktionen kann sich das angenommene Wachstum auf € 140 Mio. Umsatz bei € 41 Mio. EBITDA mehr als sehen lassen. Dies stimmt uns zuversichtlich, da wir die Vorteile des optimierten Geschäftsmodells auch in diesem Fall monetarisieren können und zudem wichtige Wachstumsfaktoren, an denen wir nach Markteinführung von Smartbroker 2.0 hier noch nicht eingepreist sind – dazu gleich mehr.

Wichtig zu wissen ist auch, dass in keinem dieser Szenarien bisher Erträge aus etwaigen Zinsmargen eingerechnet sind. Daraus ergäbe sich weiteres und signifikantes Potenzial, das hier nicht berücksichtigt ist.

Künftige Erfolgsfaktoren

Welches dieser Szenarien eintritt, hängt zweifellos auch von externen Faktoren ab, auf die wir keinen oder nur sehr begrenzten Einfluss haben. Was wir aber steuern können, sind die folgenden Erfolgsfaktoren: Preisführerschaft, Produktführerschaft, Innovation und Effizienz.

Mit Preisführerschaft sind in erster Linie niedrige und sinkende Kosten je Trade gemeint. Diese wollen wir durch ein überarbeitetes Setup erreichen.

Ein wesentlicher Grund für den bisherigen Erfolg des Smartbrokers ist die große Auswahl an Handelsplätzen, die in einem Produkt vereint werden. Diese Produktführerschaft wollen wir weiter ausbauen durch neue Partnerschaften und neue Angebote, zum Beispiel im Bereich Kryptowährung.

Der Punkt Innovation ist im Grunde selbsterklärend. Ich nenne deshalb nur ein paar Stichwörter: Smartphone-App, Finanzcommunity, Social Trading, Verbindung von Information und Transaktion. Um die bisher erzielte Wettbewerbssituation zu sichern und weiter auszubauen, schaffen wir jeweils Raum für Innovationen in den Geschäftsfeldern Transaktion und Media, bringen diese aber mit bereichsübergreifenden Produkten und Services enger zusammen.

Effizienz bezieht sich vor allem auf die Vermarktung und die Nutzung unserer reichweitenstarken Finanzportale. Es geht also darum, den Smartbroker weiter als Marke auszubauen und das möglichst kosteneffizient.

Signifikante weitere Wachstumschance als Upsides außerhalb des Modells

Was wir bislang noch gar nicht besprochen haben, sind weitere Wachstumschancen, die sich aus dem skizzierten Geschäftsmodell und der Verbindung der beiden Segmente ergeben, jedoch noch nicht in unserer Mittelfristplanung der Case Study 2026 abgebildet sind. Im ersten Schritt sehen wir Möglichkeiten durch eine erweiterte Integration zwischen Smartbroker und den Finanzportalen, beispielsweise durch eine optimierte Datenanalyse und Cross-Selling im B2B-Bereich.

Weitere Punkte beziehen sich auf die Option, künftig selbst Kooperationen als White-Label-Format anzubieten und die Generierung von Zinserträgen auf die Cash-Mittel, die Kunden bei uns vorhalten. Mit zunehmenden Zinsniveau könnte das ein signifikanter Umsatzfaktor werden, weshalb Zinserträge ein ganz zentraler Punkt in dieser Überlegung sind.

Mittelfristig bieten sich womöglich Chancen unser derzeitiges Angebot im Bereich der digitalen Vermögensbildung und Vorsorge durch die zuletzt viel diskutierte Aktienrente zu erweitern und weitere Sparerinnen und Sparer für unsere Plattform gewinnen zu können. Wir gehen davon aus, dass die Rentenlücke, die der reine Bezug der staatlichen Rente schafft, eine entscheidende Rolle spielt, den Anteil an Aktionärinnen und Aktionären zu erhöhen. Dabei kommt Plattformen wie dem Smartbroker eine zentrale Funktion zu. Wenn Menschen laufend für ihre Rente ansparen – und seien es auch nur geringe monatliche Beträge – ist es umso wichtiger, dass diese Ersparnisse nicht von hohen Kosten für Depotführung und Transaktion belastet werden.

Das Thema Finanzbildung gewinnt immer stärker an Bedeutung. Zunehmend engagieren sich auch die sogenannten Digital Natives am Kapitalmarkt, die ihre Girokonten oft bereits rein digital führen und daher auch keine Berührungängste haben, einen Online-Broker für die private Vermögensverwaltung zu nutzen. Erbschaften werden dazu führen, dass diesen Bevölkerungsgruppen zunehmend große Vermögensanteile zukommen. Mit unserer Verbindung von Information und Transaktion wollen wir einen Beitrag zur Finanzbildung leisten. Dank unserer Expertise in beiden Bereichen können wir bei Bedarf schnell reagieren und entsprechende Angebote schaffen.

Da der Bereich Kryptohandel für uns als Unternehmen Neuland ist und wir davon ausgehen, dass das Thema für viele unsere erfahrenen Kunden eher ein Rand-Asset sein wird, haben wir den Bereich konservativ in unsere Szenarienbetrachtung einfließen lassen. Stärkeres Handelsaufkommen hätte eine Auswirkung auf unser Umsatzpotenzial mit dieser Asset-Klasse.

Langfristiger Wertzuwachs für alle Stakeholder steht im Zentrum der Unternehmensstrategie

Zum Abschluss meines Vortags möchte ich Ihnen gerne unsere Produkt- und Finanzstrategien zusammenfassen. Die gesamte Planung steht unter der Prämisse, langfristigen Wertzuwachs für alle Stakeholder zu schaffen – also auch für Sie!

Unsere Produktstrategie war es seit jeher, die Preisführerschaft in bestehenden Märkten zu übernehmen, indem bestehende Preismodell von Grund auf überdacht und verbessert werden. Wir verzichten bewusst auf marktübliche Gebühren zugunsten unserer Kunden. Digitale Prozesse und Produkte, schlanke Kostenstrukturen, der strikte Fokus auf Effizienz und Profitabilität erlauben uns, Vorteile direkt an die Kunden weiterzugeben. Die Rolle des "Markt Disruptors" ist Teil unserer Firmen-DNA. So haben wir bereits 2004 mit unserer FondsDISCOUNT.de- Plattform den Fondsmarkt für private Anlegerinnen und Anleger revolutioniert. Das Unternehmen bietet tausende Fonds ohne Ausgabeaufschlag an - ein direkter Preisvorteil für Kunden, die bei herkömmlichen Banken oft mehrere Prozent Gebühren bei Investitionen bezahlen müssen. Mit diesem Anspruch, und dem Wissen, dass es eine klare Marktlücke für einen Premium-Broker mit vollem Produktumfang und echtem Service, dabei aber mit €0-Gebührenmodell gibt, haben wir Smartbroker ins Leben gerufen. Hier bündelt sich unsere jahrzehntelange Erfahrung, die wir sowohl im Hinblick auf Produktqualität als auch auf Pricing erlangt haben.

Unsere Finanzstrategie basiert vor allem auf unserem Fokus auf Profitabilität, genauem Kostenmanagement und dem sehr besonnenen Umgang mit Finanzierung. Wir sind ein Technologieunternehmen, das mit laufenden Investitionen in die eigenen Fähigkeiten und Produkten weitere Marktanteile gewinnen will. Bei aller Investitionstätigkeit muss jedoch die finanzielle Stabilität der Gesellschaft stets gewahrt bleiben. Wir nutzen die Profitabilität, die wir derzeit allen voran im Mediengeschäft generieren zu Innenfinanzierung großer Teile unserer Wachstumsprojekte. So nutzen wir die Erträge derzeit und wandeln sie in werthaltiges Wachstum im Transaktionsgeschäft um. Wir stemmen das Smartbroker-Wachstum aus den laufenden Erträgen, was für alle Beteiligten deutlich mehr Sicherheit und Stabilität verspricht.

Sie werden sicherlich mitbekommen haben, dass es im Fintech-Umfeld zuletzt einige unschöne Nachrichten gab und mehrere bekannte Anbieter Personal entlassen mussten. Stand heute sind wir gut aufgestellt, wir stellen sogar weiter ein und wachsen. Auf unserer Karriere-Seite sind derzeit 30 verschiedene Positionen ausgeschrieben, in vielen Fällen werden gleich mehrere Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter gesucht – beispielsweise im Bereich Kundenbetreuung. Unser Ziel ist klar: Langfristige Probabilität und stetiges Wachstum.

Damit sind wir am Ende der Präsentation angekommen. Sie haben gesehen, dass die wallstreet:online-Gruppe im Jahr 2021 erneut einen Umsatzrekord aufstellen konnte und wir in den kommenden Monaten und Jahren Großes vorhaben. Ich bin davon überzeugt, dass wir mit dem neuen Smartbroker sowohl Kunden als auch Aktionäre zufriedenstellen werden. Lassen Sie uns in Kontakt bleiben. Sie erreichen mich und das Investor-Relations-Team unter der Mailadresse ir@wallstreet-online.de.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.