

Bericht des Vorstands der wallstreet:online AG
zur ordentlichen Hauptversammlung am 22.08.2017

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

ich möchte Sie herzlich zu unserer ordentlichen Hauptversammlung 2017 willkommen heißen.

Es freut mich sehr, Ihnen heute einen erfolgreichen Rückblick auf das Jahr 2016 geben zu können. Das vergangene Geschäftsjahr war aus unserer Sicht ein kleiner Meilenstein für die wallstreet:online AG. Erstens gelang uns das vierte Jahr in Folge eine spürbare Umsatzsteigerung auf 2.832 TEUR (VJ: 2.521 TEUR). Zweitens, und das stimmt uns besonders positiv, entwickelte sich das Ergebnis positiv auf 182 TEUR (VJ: 77 TEUR).

Meine Damen und Herren, die genannten Kennzahlen zeigen es deutlich: Die wallstreet:online AG wächst kontinuierlich und profitabel! Seit 2016 profitiert unser Portal wallstreet:online.de von spürbar steigenden Marketingaktivitäten in den Bereichen Online Brokerage und „Investor Relations-Aktivitäten kleiner Unternehmen“ (IR). Wir haben es rechtzeitig geschafft, unser Produktangebot für diese Kundengruppen grundlegend zu

überarbeiten und neu zu positionieren. Wir profitieren nun von der erhöhten Werbenachfrage aus diesen Branchen.

Diese positive Tendenz können wir nach aktuellem Stand auch in das Jahr 2017 projizieren. Während sich die Bereiche Online Brokerage und IR weiterhin dynamisch entwickeln, konnten wir in den ersten Monaten 2017 zudem stark wachsende Buchungsvolumina aus der Fintech-Branche verzeichnen.

wallstreet:online erkannte durch intensiven Kontakt zu dieser Kundengruppe bereits 2016 Tendenzen zu höheren Werbeaktivitäten und startete entsprechend vorbereitet in das Geschäftsjahr 2017. Diese Vorbereitungen zahlen sich nun aus, denn neben dem stabilen Werbegeschäft mit Börsen, Emittenten und Fonds können wir nun aktuell von drei dynamisch wachsenden Umsatzquellen profitieren. Durch den Rückenwind aus den Bereichen Fintech, Online Brokerage und IR werden wir 2017 die Ergebnisse aus dem Jahr 2016 voraussichtlich deutlich übertreffen. In unserer Gesamtjahres-Prognose rechnen wir mit einem Umsatzanstieg um 59,2 Prozent auf 4.509 TEUR und einem prozentual noch deutlich stärkeren EBIT-Wachstum auf 1.536 TEUR.

Die positive Entwicklung der wallstreet:online AG bestätigt uns in unseren bisherigen Anstrengungen. Wir nehmen dies zum Anlass und werden auch künftig in die Weiterentwicklung unseres Portals investieren. Die vergangenen Quartale haben uns

gezeigt, dass innovative Produktideen der Türöffner für neue umsatzträchtige Kundengruppen sind. Aus diesem Grund planen wir auch unsere Aktivitäten in den Bereichen Plattform-Transaktionen und Social-Trading auszuweiten. Auf diesem Wege versprechen wir uns mittelfristig eine erfolgreiche Transformation weg vom zyklischen Werbegeschäft, hin zu neuen und stabilen Umsatzquellen. Aktuell befinden wir uns in ersten Verhandlungen mit potenziellen Partnern.

Lassen Sie mich nun im folgenden Bericht detailliert auf den Verlauf und das Ergebnis des Jahres 2016 eingehen und Ihnen darüber hinaus einen tieferen Einblick in das in meiner Einführung bereits angesprochene laufende Geschäftsjahr geben. Ergänzend sehen Sie auf der Leinwand wesentliche Details eingeblendet.

Folie 1 Entwicklung des BIP

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt ist im Jahr 2016 laut einer Berechnung des Statistischen Bundesamtes verglichen zum Vorjahr preisbereinigt um 1,9 Prozent auf 3.134 Mrd. Euro gestiegen, nachdem es bereits im Vorjahr um 1,7 Prozent zugelegt hatte. Aufgrund der anhaltend guten Entwicklung ist auch das Vertrauen der Verbraucher in die Wirtschaft gestiegen, was sich positiv auf das Kaufverhalten der Konsumenten auswirkt.

Folie 2 Entwicklung digitale Display Werbung

Die digitale Display-Werbung (Online und Mobile) ist 2016 im Vergleich zum Vorjahr um 6,5 Prozent gewachsen. Insgesamt wurde mit digitaler Display-Werbung im deutschen Markt 2016 ein Umsatz von 1,785 Mrd. Euro erzielt. Für 2017 rechnet der OVK (Online-Vermarkterkreis) in seiner ersten Prognose mit einem anhaltend starken Wachstum von 7,0 Prozent, was einem Gesamtumsatz von 1,910 Mrd. Euro und erneut Platz 1 im Wachstumsranking entspräche. Diese Zahlen gehen aus einer OVK-Veröffentlichung vom Januar 2017 hervor.

Folie 3 Börsenumfeld und Derivateumsatz

Das Börsenumfeld war 2016 von hohen Volatilitäten, insgesamt aber von steigenden Kursen gekennzeichnet. Zwischen dem 2. Januar 2016 und dem 30. Dezember 2016 stieg der DAX von 10.283 um 1.198 Punkte auf 11.481 Punkte.

Der Derivateumsatz lag laut Deutschem Derivate Verband mit ca. 67 Mrd. Euro am Jahresende unter dem Vorjahreswert (Vorjahr: 70,8 Mrd. Euro).

Folie 4 AGOF-Entwicklung

Bei den Nutzerzahlen gibt es im Vergleich zu 2014 und auch zu 2015 keine wesentlichen Änderungen oder neue Tendenzen. wallstreet-online.de rangiert weiterhin nach den Unique Usern stabil unter den Top3 Finanzportalen in Deutschland.

Folie 5 Umsatzerlöse im Drei-Jahresvergleich

Die Umsätze entwickelten sich 2016 positiv und lagen mit TEUR 2.832 um TEUR 311 über dem Vorjahresniveau (VJ: TEUR 2.521).

Während die Vermarktung des Portals durch externe Agenturen mit TEUR 257 das Vorjahresergebnis von 394 nicht erreichen konnte, entwickelten sich die Key Account Umsätze mit TEUR 809 (VJ: TEUR 838) stabil. Hierzu trugen zum einen leicht rückläufige Buchungsvolumina der Emittenten bei. Zum anderen konnten wir von Seiten der Online Broker und Fintechs steigende Umsätze beobachten.

Die eigene Agenturvermarktung konnte über das Gesamtjahr TEUR 185 zum Gesamtumsatz beitragen, blieb jedoch weit hinter den Erwartungen zurück. Der Bereich hat in den vergangenen Quartalen einen deutlichen Wandel erlebt. Der Fokus verlagert sich immer mehr auf den programmatischen Einkauf, wo-

bei die Kunden sich verstärkt auf sogenannte Realtime-Bidding Lösungen konzentrieren. In diesem Bereich ist die wallstreet:online AG bereits mit drei privaten Marktplätzen im Premium-Publisher-Segment sehr aktiv und tritt darüber verstärkt in direkten Kontakt mit den Partnern und Netzwerken, was sich positiv auf die Vermarktungspreise auswirkt. Im Programmatischen Einkauf wurden TEUR 206 (VJ: TEUR 278) erreicht.

Der Premiumbereich wurde im Jahresverlauf 2016 aufgrund rückläufiger Nachfrage eingestellt. Dieser Bereich trug letztlich auf Jahressicht noch mit TEUR 4 (VJ: TEUR 39) zum Gesamtumsatz bei. Darüber hinaus wurden mit kostenpflichtigen Auto- renzugängen TEUR 73 umgesetzt.

Deutlich über Plan entwickelte sich der Bereich Investor Relations mit TEUR 635 (VJ: TEUR 137). Hier konnte die verstärkte Nachfrage von Seiten kleinerer und mittlerer Unternehmen durch neue Produkte voll aufgefangen werden. Dabei ist eine breite Nachfrage über verschiedene Branchen zu beobachten – vor allem aus den Bereichen Rohstoffe, Technologie, Biotech oder Nahrungs-/ Genussmittel.

Die Umsätze im Bereich B2B konnten mit TEUR 573 das Vorjahresniveau von TEUR 675 nicht erreichen. Die bestehenden Kundenbeziehungen wurden 2016 gepflegt und existierende

Aufträge abgearbeitet. In Zukunft wird sich die wallstreet:online AG wieder stärker auf das eigene Portal konzentrieren. Eine aktive Neukundengewinnung im B2B-Bereich wird wegen des hohen Projektaufwands und der damit einhergehenden Personalbindung nicht mehr stattfinden.

Folie 6 Wesentliche Aufwandspositionen im Dreijahresvergleich

Der Materialaufwand bewegte sich mit TEUR 619 (VJ: TEUR 637) leicht unter Vorjahresniveau. Durch die Ausweitung des eigenen Vertriebs sind die Personalkosten in 2016 um TEUR 216 auf TEUR 1.549 gestiegen. Die Verwaltungskosten reduzierten sich demgegenüber auf 282 TEUR (VJ: 327 TEUR). Auch die anderen betrieblichen Aufwendungen verringerten sich von TEUR 445 auf TEUR 333.

Folie 7 Solide Liquiditätsentwicklung 2016

Die wallstreet:online AG verfügte zum 31.12.2016 über eine solide Liquiditätsausstattung von 1.637 TEUR (VJ: 1.334 TEUR). Die liquiden Mittel konnten somit im Jahr 2016 um weitere TEUR 303 ausgebaut werden.

Folie 8 Erlös- und Ergebnisentwicklung 2016

Die Gesellschaft schließt das Jahr 2016 bei deutlich gestiegenen Erlösen mit einem Ergebnis von TEUR 182 ab. Die im Jahr 2015 getätigten Investitionen, vor allem im Bereich Vertrieb, nutzten wir, um 2016 die positive Entwicklung aus 2015 weiter fort zu schreiben.

Folie 9 - Starkes 1. Halbjahr 2017 – Ausblick positiv

Die Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2017 bietet eine solide Ausgangsbasis für den weiteren Jahresverlauf. Wir konnten in den ersten 6 Monaten einen Umsatz von TEUR 1.999 ausweisen. Das entspricht einem Anstieg von 60 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Der kräftige Umsatzzanstieg führte auch zu einem signifikanten Ergebnis-Anstieg auf 574 TEUR (VJ: -59). Aufgrund des deutlich stärkeren IR-Geschäfts und der positiven Aussichten im Bereich Key Account für das zweite Halbjahr kalkulieren wir, ein gleichbleibendes Börsenumfeld vorausgesetzt, mit einem Umsatzzanstieg auf 4.509 TEUR und einem EBIT von 1.536 TEUR für 2017.

Folie 10 Strategisches Ziel: Reichweite steigern und neue Umsatzpotenziale heben

Folie 10 können Sie vier wichtige strategische Ziele der wallstreet:online AG für die kommenden Jahre entnehmen.

Die Reichweitensteigerung bleibt nach wie vor eines unserer wichtigsten Ziele. Hier werden wir vor allem auf den Ausbau unserer App und mobiler Formate setzen.

Ein zweites wichtiges langfristiges Ziel stellt der Ausbau unserer Kundenbeziehungen zu Online Brokern, Fintech-Unternehmen und IR-Kunden dar. Hier werden wir mit neuen Produkten bestehende Adressen noch fester an uns binden und neue Umsatzpotentiale erschließen. Ein besonderer Fokus wird dabei auf nativen Marketing-Formaten liegen. Diese Formate setzen auf „Werbung im redaktionellen Gewand“. Das kommt bei den Usern deutlich besser an als traditionelle Werbeformen. Zudem fügen sich derartige Content-Integrationen besser in das Gesamtlayout der Seite ein. Die User werden dadurch stärker zu weiteren Handlungen animiert, was die Werbewirkung insgesamt merklich erhöht.

Abseits dieser wichtigen Ziele beabsichtigen wir unser Portal wie Eingangs angesprochen in den kommenden Jahren neu ausrichten. Wir möchten den Schwenk vollziehen, weg von der

Zyklus des Werbegeschäfts, hin zum Transaktionsgeschäft. Die Fintechs machen es uns gerade vor. Dieser Bereich ist ein Megatrend, in den seit geraumer Zeit viel Kapital fließt. Die stark steigende Werbenachfrage durch Fintech-Betreiber zeigt, dass unsere User die richtige Zielgruppe für dieses Thema sind. Unsere User sind unsere Basis. Dieses solide Fundament wollen wir für die Weiterentwicklung des Portals in den kommenden Jahren nutzen und völlig neue Umsatzquellen erschließen.