

**Rede**

**Hauptversammlung 2004 der  
EUWAX AG**

**Stuttgart, 16. Juli 2004**

**Harald Schnabel, Vorstandsvorsitzender**

**Thomas Krotz, Vorstand Finanzen**

Es gilt das gesprochene Wort

**Folie 1+2: Begrüßung**

Guten Tag meine Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie im Namen des Vorstands herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der EUWAX AG. Mein Kollege Thomas Krotz, Finanzvorstand der Gesellschaft und ich werden Ihnen in unserer Präsentation die Geschäftsentwicklung und die strategische Ausrichtung der EUWAX AG vorstellen.

**Folie 3: Agenda**

Meine Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2003 und das erste Halbjahr des laufenden Jahres verliefen überaus erfolgreich für die EUWAX AG. Mehrfache neue Bestmarken in unserer über zehnjährigen Unternehmensgeschichte finden nicht nur in der GuV und Bilanz ihren Ausdruck, sondern lassen auch Sie als unsere Aktionäre in besonderem Maße am Erfolg der Gesellschaft teilhaben.

Auch die jüngsten Erfolge der EUWAX AG wurden in erster Linie durch das außerordentlich hohe Engagement aller Mitarbeiter ermöglicht. Aus diesem Grunde will ich allen Kolleginnen und Kollegen einmal mehr im Namen des Vorstands meinen anerkennenden Dank aussprechen. Ich freue mich auf die nächsten Herausforderungen mit unserem wirklich fantastischen Team.

Kurz zur Agenda: Nachdem ich ihnen die allgemeinen Rahmenbedingungen und Highlights zur operativen Entwicklung und Aktie vorgestellt habe, wird Herr Krotz Ihnen präsentieren, was die EUWAX AG unter wertorientiertem Wachstum versteht und wie sich dieser Ansatz in unseren Geschäftszahlen wiederfindet. Die Einordnung des Unternehmens innerhalb der Wettbewerbslandschaft sowie eine Darstellung unserer strategischen Ziele und unserer aktuellen Planzahlen schließen die Präsentation ab.

#### **Folie 4: Entwicklung der globalen Kapitalmärkte**

Das Jahr 2003 stand im ersten Quartal ganz im Zeichen des Irak-Krieges. Die hiermit verbundenen Kriegsängste und der hohe Ölpreis drückten insbesondere den DAX<sup>®</sup> auf langjährige Tiefstände. Mit dem Beginn des militärischen Handlungen und der nachfolgend deutlich sichtbar werdenden globalen Konjunkturerholung, kehrten die Bullen an die Märkte zurück. Die anschließende Kursrallye beendete den mehrjährigen und für viele Anleger schmerzhaften Bärenmarkt.

Insgesamt war das vergangene Jahr von teilweise extremen Volatilitäten und einer anhaltenden, latenten Terrorgefahr geprägt. Die geopolitischen Risiken und ein zunehmender Konjunkturoptimismus bestimmten dabei abwechselnd die Richtung der Kapitalmärkte. Deutschland verbleibt allerdings weiterhin in seiner tiefen Strukturkrise, wobei die positive Entwicklung des DAX<sup>®</sup> das deutlich aufgehellte globale Umfeld widerspiegelte.

#### **Folie 5: Branchenumfeld in Deutschland**

Bei der Betrachtung des Branchenumfelds kann vorsichtig von einer Stabilisierung in 2003 gesprochen werden. Im zweiten Halbjahr wurde bei den Schlussnoten der steile Abwärtstrend der Vorjahre gestoppt und vorerst eine Trendwende eingeleitet. Die Orderbuchumsätze blieben allerdings erneut unter den Werten der Vorjahresquartale. Das Umfeld für die EUWAX AG kann somit insgesamt als weiterhin schwierig bezeichnet werden, wobei eine deutliche Aufhellung der Rahmenbedingungen im Verlauf des Jahres 2003 zu verzeichnen war.

#### **Folie 6: Orderbuchumsätze an deutschen Parkettbörsen ohne Xetra<sup>®</sup>**

Die Orderbuchumsätze an den deutschen Parkettbörsen zeigten im Jahresverlauf 2003 eine deutliche Belebung. Aktien vollzogen parallel zu den anziehenden Notierungen die Trendwende bei den Umsätzen. Dagegen mussten Rentenprodukte dem veränderten Zinsumfeld Tribut zollen. Die für die EUWAX AG weiterhin sehr wichtige Anlageklasse der verbrieften Derivate wurden durch die verbesserten Rahmenbedingungen zusätzlich stimuliert. Durch innovative Produkte konnten insbesondere Zertifikate schon zuvor eine positive Eigendynamik entfalten und gegen den Trend zulegen.

Im zweiten Quartal 2004 fielen die deutschen Börsenumsätze in allen Handelsbereichen in etwa auf das Niveau des Schlussquartals 2003 zurück. Diese Entwicklung ist Ausdruck des wieder schwächeren Marktumfeldes, dass im zweiten Quartal von geringen Volatilitäten und einer insgesamt abwartenden Haltung der Marktteilnehmer geprägt war.

### **Folie 7: Agenda**

Trotz dieser insgesamt schwierigen Rahmenbedingungen konnten wir unsere Erfolgsgeschichte ein weiteres Jahr fortschreiben.

### **Folie 8: Aktie mit neuem Allzeithoch**

Meine Damen und Herren,

ich ließ bereits anklingen, dass wir gemeinsam mit unseren Aktionären auf das erfolgreichste Geschäftsjahr der EUWAX AG zurückblicken. Die Gesellschaft hat ihre Performance aus dem bisherigen Rekordjahr 2002 noch einmal gesteigert.

Neue Spitzenwerte bei den Schlussnoten und Orderbuchumsätzen auf der einen Seite sowie ein konsequentes Kostenmanagement mit verbundenen Effizienzgewinnen auf der anderen Seite, haben zu der sehr guten Geschäftsentwicklung der EUWAX AG beigetragen. Mit neuen Höchstwerten bei Ergebnis, Cash Flow und Eigenkapital ist die Gesellschaft in allen drei Bereichen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage für das nach wie vor sehr dynamische Markt- und Wettbewerbsumfeld gut aufgestellt. Darüber hinaus konnten die Rentabilität und der Unternehmenswert für unsere Aktionäre signifikant erhöht werden.

Der Blick auf unseren Kurschart gibt denn auch die operative Entwicklung der EUWAX AG sehr gut wieder. Unsere Aktie befindet sich in einer stabilen Aufwärtsbewegung und spiegelt damit die konstant guten Ergebniszahlen der letzten Quartale und unsere erfolgreiche wertorientierte Unternehmensführung wieder. Ende Juni 2004 markierte unsere Aktie ein neues Allzeithoch. Damit konnte sich die Kursentwicklung erneut positiv von DAX<sup>®</sup> und Wettbewerb absetzen.

### **Folie 9: Stimmen zur Aktie**

Die positiven Stimmen zur Aktie sprechen ebenfalls eine klare Sprache und unterstreichen unseren anhaltenden operativen Erfolg, der von einer intensiveren Investor Relations-Arbeit flankiert wird. Hierdurch werden Image und Wahrnehmung der EUWAX AG in der öffentlichen Wahrnehmung weiter gestärkt.

### **Folie 10: Aktie im Peer Group Vergleich**

Auch in 2003 schlug die Performance unserer Aktie den DAX<sup>®</sup> deutlich. Die Trendwende an den Börsen ließ zwar auch die Kurse unserer Wettbewerber deutlich zulegen, jedoch relativieren sich deren prozentuale Zuwächse aufgrund der teilweise sehr niedrigen Kursniveaus. Die klare Outperformance der Aktie der EUWAX AG

über die letzten Jahre werten wir als Vertrauensbeweis von Ihnen, unseren Aktionären, wofür ich mich an dieser Stelle bedanken möchte.

### **Folie 11: Kursentwicklung folgt guten Aktienkennzahlen**

Meine Damen und Herren,

die EUWAX AG zeichnet sich traditionell durch eine hohe operative Dynamik aus. Seit 2002 hat die Gesellschaft ihr betriebswirtschaftliches Tempo noch einmal beschleunigt und diesen Schwung auch im ersten Halbjahr des laufenden Jahres beibehalten. Die Kennzahlen je Aktie dokumentieren diese Entwicklung eindrucksvoll.

Der Gewinn je Aktie wurde 2003 noch durch das um 24 % erhöhte durchschnittliche Grundkapital und hohe Abschreibungen gedrückt. Im den ersten sechs Monaten 2004 zeigte sich ohne diese dämpfenden Effekte eine Steigerung um rund 59 % im Vorjahresvergleich. Eine ähnlich positive Entwicklung des Cash Flows unterstreicht unsere gute wirtschaftliche Gesamtlage. Die dem Kursverlauf entsprechend gestiegene Marktkapitalisierung hat sich im ersten Halbjahr in Relation zum Vorjahr mehr als verdoppelt.

### **Folie 12: Neue Bestmarken**

Auch EBIT und Erträge legten deutlich zu. War das Nettoergebnis in 2003 noch durch die fehlende steuerliche Abzugsfähigkeit einiger Abschreibungen gemindert, so ermöglichte die gesunkene Steuerquote in der ersten Hälfte dieses Jahres einen überproportionalen Zuwachs beim Nettoergebnis. Die Erträge, Basis der erfolgreichen Gesamtlage, zeigten ebenfalls eine dynamische Entwicklung und konnten im gleichen Zeitraum um 41 % auf 30 Millionen Euro gesteigert werden.

### **Folie 13: Aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik**

Unsere aktionärsfreundliche Ausschüttungsquote ist ein weiterer Baustein unserer auf langfristig hohe Gesamtrenditen für Investoren ausgerichteten Unternehmenspolitik. Für das Jahr 2003 schlagen wir Ihnen heute eine deutlich höhere Dividende vor und behalten damit unsere hohe historische Ausschüttungsquote von rund 50 % bei.

Der Total Shareholder Return, der sich aus Kursgewinnen und ausgezahlter Dividende zusammensetzt, betrug im Jahr 2003 überzeugende 85 %.

### **Folie 14: Tagesordnungspunkt 2: Gewinnverwendung**

Diese Folie dient zur Erläuterung des Tagesordnungspunktes 2, über den später in der Hauptversammlung abgestimmt wird.

Aufsichtsrat und Vorstand der EUWAX Broker AG schlagen Ihnen heute eine im Vorjahresvergleich um 28 % erhöhte Dividende vor. Die Ausschüttungssumme erhöht

sich somit auf 5,9 Millionen Euro. Die geplante Ausschüttung beträgt somit 49,9 % des letztjährigen Jahresüberschusses.

Der Jahresabschluss zum 31.12.2003 wurde unter Berücksichtigung des Vorschlages zur Verwendung des Jahresergebnisses aufgestellt.

Nach Zuführung von 5,9 Millionen Euro aus dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2003 in die anderen Gewinnrücklagen der EUWAX AG und der Hinzurechnung des Gewinnvortrags aus dem Jahr 2002 in Höhe von 56 Tausend Euro ergibt sich ein Bilanzgewinn in Höhe von 5,9 Millionen Euro.

Wir schlagen der Hauptversammlung vor, auf das Grundkapital von 5,15 Millionen Euro eine Dividende von 1,15 Euro je Aktie auszuschütten und den verbleibenden Bilanzgewinn von 642 Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Der auf die eigenen Aktien entfallende Betrag von 49 Tausend Euro soll ebenfalls auf neue Rechnung vorgetragen werden.

#### **Folie 15: Aktionärsstruktur**

Der in 2003 zu verzeichnende signifikante Rückgang des Streubesitzes um 59 % auf 15,6 % ist auf die Übernahme der Satzungsmehrheit an der EUWAX AG durch die Vereinigung Baden- Württembergische Wertpapierbörse e.V. im Februar 2003 zurückzuführen.

Die Vereinigung besitzt bereits 100% der Anteile der boerse-stuttgart AG. Durch diese Transaktion wurde die gewachsene und bewährte Partnerschaft mit der Börse Stuttgart im Hinblick auf die weitere Zusammenarbeit auf eine zukunftsfähige Basis gestellt. Der Börsenverein hat sich die Förderung des Finanzplatzes Baden-Württemberg zum Ziel gesetzt. Vereinsmitglieder sind großteils Banken, Finanzdienstleister und Industrieunternehmen. Das strategische Ziel der Mehrheitsübernahme ist die weitere Stärkung und Sicherung des Finanzplatzes Baden-Württemberg als wettbewerbsfähiger Standort für Finanzdienstleistungen.

Nachdem der Anteil privater Anleger zum Jahresende 2003 auf 9,8 % gesunken war, stieg er im ersten Halbjahr 2004 wieder auf 12,8 % an. Dies wurde von steigenden Umsätzen im Handel mit unserer Aktie begleitet und wiederlegte damit vereinzelt geäußerte Befürchtungen bezüglich eines möglichen Squeeze-Outs.

#### **Folie 16: Agenda**

Mit der Darstellung des Wertpapierhandels will ich das Herzstück unserer erfolgreichen Geschäftsentwicklung an den Anfang der Ausführungen zur operativen Entwicklung der EUWAX AG stellen.

### **Folie 17 Umsatzentwicklung in der Skontroführung**

Die globalen Finanzmärkte sind, wie bereits dargelegt, anhaltend von Unsicherheit geprägt. Im 1. Quartal 2004 führte dies temporär zu hohen Volatilitäten, was wiederum insbesondere risikoabsichernden oder spekulativen Wertpapierprodukten zu Gute kam. Da gleichzeitig immer mehr private Anleger die Vorteile von Derivaten als attraktive Depotbeimischung entdecken, verwundert es nicht, dass wir 2003 nicht nur in Deutschland wieder ein Rekordjahr für Derivate verzeichneten. Diese Entwicklung setzte sich im bisherigen Jahresverlauf fort.

Die EUWAX AG erzielte im ersten Halbjahr 2004 mit einem Umsatzvolumen von 28 Milliarden Euro abermals eine neue Bestmarke. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Zuwachs von 88 %. Das zweite Quartal lag zwar unter den extrem guten Umsatzzahlen der ersten drei Monate, jedoch konnte die über die Quartale verlaufende deutlich ansteigende Tendenz erneut bestätigt werden. Angesichts des im zweiten Quartal schwierigen Marktumfeldes sind wir mit den erzielten Ergebnissen sehr zufrieden.

Im zweiten Quartal 2004 blieben die Umsätze in allen Handelsbereichen der EUWAX AG unter dem Vorquartal. Diese Entwicklung ist Ausdruck des schwachen Marktumfeldes, das im zweiten Quartal von wieder gesunkenen Volatilitäten und einer insgesamt abwartenden Haltung der Marktteilnehmer geprägt war.

### **Folie 18: Schlussnotenentwicklung**

Die grundsätzliche Tendenz der Schlussnotenentwicklung stimmt mit den Ausführungen bezüglich des Umsatzwachstums überein. Der Zuwachs der Schlussnoten verlief jedoch bedeutend moderater. Daraus resultierte ein anhaltend steigender Umsatz je Schlussnote, welcher im ersten Halbjahr 2004 mit 7.700 Euro um 41 % über dem Vorjahreswert lag.

### **Folie 19: Ergebnis aus Wertpapierhandel**

Meine Damen und Herren,

Basis der erfreulichen Gesamtentwicklung der EUWAX AG war die überzeugende Ergebnissituation im Wertpapierhandel. Anlage- und Hebelprodukte ermöglichten als die beiden Säulen des Derivatehandels die Fortsetzung der starken Ergebnisdynamik. In den ersten sechs Monaten 2004 äußerte sich die hervorragende Entwicklung der verbrieften Derivate in einem Ergebniszuwachs von 40 % auf 25,5 Millionen Euro.

Die Handelsbereiche Aktien und Renten befinden sich noch in ihrer Aufbauphase. Deshalb tragen sie derzeit nur bedingt zur guten Ergebnisentwicklung bei, generieren aber durchweg positive Ergebnisse. Die hohen Umsatzzuwächse verdeutlichen unseren gegenwärtigen Fokus auf Marktanteilsgewinne in diesen Handelssegmenten.

## **Folie 20: Agenda**

Meine Damen und Herren,

Die EUWAX AG konnte in den letzten Jahren das hohe Ertragswachstum erfolgreich mit ihrem wertorientierten Führungsansatz vereinen und nachhaltig Mehrwert für ihre Investoren generieren. Hierzu übergebe ich das Wort an Herrn Krotz.

Meine Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie nochmals herzlich zu unserer fünften Hauptversammlung der EUWAX AG.

## **Folie 21: Generierung von Mehrwert für Investoren**

Seit unserem IPO im Mai 2000 haben wir kontinuierlich eine Überrendite auf das eingesetzte Kapital erwirtschaftet. Die angesetzten Kapitalkosten von 11,5 % im Vorjahr und derzeit 10,2 % stellen hierbei eine hohe Hürde dar, welche die EUWAX AG in den letzten Jahren aber stets deutlich übertreffen konnte. Wertorientierte Unternehmensführung und damit verbundene Wertsteigerungen sind für uns keine Modewörter, sondern seit Jahren gelebte Realität.

Seit dem Jahr 2003 folgt auch unsere Marktkapitalisierung der beständigen Wertschaffung. Die EUWAX AG hat die für viele Wettbewerber existenzbedrohende Baisse somit nicht nur unbeschadet überstanden, sondern bestätigte überzeugend die Ertragskraft des Geschäftsmodells.

Die von uns in der Vergangenheit oft geäußerte Grundüberzeugung, dass der Kapitalmarkt mittel- bis langfristig die nachhaltige Ertragskraft eines Unternehmens in seinem Bewertungskalkül verwendet, hat sich für die Aktie der EUWAX AG seit 2002 bestätigt. Die erfreuliche Gewinnentwicklung, die aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik und eine intensivere Investor Relations-Arbeit stießen zunehmend auf positive Resonanz.

## **Folie 22: Economic Value Added®**

An Werten wie Qualität, Vertrauen, Transparenz und Kontinuität orientiert sich die EUWAX AG nicht nur in ihrer Marktphilosophie, sondern auch in ihrer Investor Relations-Arbeit. Über eine gewinnorientierte, transparente und aktionärsfreundliche Unternehmens- und Dividendenpolitik wollen wir die Interessen der Aktionäre bei der Verteilung der Nettowertschöpfung ausgewogen berücksichtigen. Eine offene, von gegenseitigem Respekt geprägte Kommunikation mit Aktionären, Analysten und Journalisten ist uns dabei besonders wichtig.

Um diese Ziele in der täglichen Praxis messbar zu machen, steuert die EUWAX AG seit dem Jahr 2003 ihre wichtigsten Zielvorgaben anhand der Balanced Scorecard. Insbesondere in der Finanzperspektive wird das Ziel der wertorientierten Unternehmensführung messbar und transparent. Die operative Umsetzung der genannten,

strategischen Ziele wird unter anderem durch die Vorgabe eines positiven „Economic Value Added<sup>®</sup>“, kurz EVA<sup>®</sup> pro Berichtsperiode gemessen.

Die erhöhte Fokussierung deutscher Aktiengesellschaften auf die „wertorientierte Unternehmensführung“ hat in der jüngeren Vergangenheit zu einer inflationären Entwicklung entsprechender Kennzahlen geführt. In der betrieblichen Praxis hat sich der „ökonomische Residualgewinn“ oder „Economic Value Added<sup>®</sup>“ bewährt und durchgesetzt. Die EVA<sup>®</sup>-Analyse zeigt, ob es dem Management gelungen ist, den Unternehmenswert für seine Aktionäre in einer bestimmten Periode zu steigern, sprich zusätzlichen „Shareholder Value“ zu generieren, oder ob Werte vernichtet wurden.

Ein positiver EVA<sup>®</sup> bedeutet, dass das Unternehmen nach Abzug der gesamten Kapitalkosten einen positiven „Residualgewinn“ erzielt hat. In der Berücksichtigung der Eigenkapitalkosten liegt der wichtigste Unterschied zur Messung des Unternehmenserfolgs im Vergleich zu herkömmlichen Kennzahlen wie dem Jahresüberschuss oder dem Cash Flow. Denn der EVA<sup>®</sup> berechnet den wahren ökonomischen Gewinn einer Unternehmung, der verbleibt, nachdem die Schuldzinsen des Fremdkapitals *und* die Opportunitätskosten des Eigenkapitals abgezogen wurden.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass ein Unternehmen immer dann eine Wertsteigerung erreicht, wenn das Kapital, das im Unternehmen eingesetzt ist, eine höhere Rendite erzielt als eine hinsichtlich ihres Chance-Risiko-Profiles vergleichbare alternative Investition. Ein positiver EVA<sup>®</sup> signalisiert somit, dass zusätzliche Aktionärswerte geschaffen wurden. Demgegenüber ist ein negativer EVA<sup>®</sup> als Wertvernichtung anzusehen, da nicht ausreichend betriebliche Erträge generiert wurden, um die dem Investitionsrisiko entsprechenden, *gesamten* Kapitalkosten zu decken.

Die gewichteten Kapitalkosten, auch WACC bzw. Weighted Average Costs of Capital genannt, setzen sich aus der gewichteten Summe von Eigen- und Fremdkapitalkosten zusammen. Bei der EUWAX AG speisen sich die Kapitalkosten ausschließlich aus der erwarteten Eigenkapitalrendite der Anleger, da die Finanzierung der Gesellschaft zwar durch Eigen- und Fremdkapital erfolgt, jedoch keinerlei verzinsliche Verbindlichkeiten bestehen. Im Geschäftsjahr 2003 belief sich der Eigenkapitalkostensatz der EUWAX AG auf 11,5 %. Multipliziert man den Kapitalkostensatz mit dem monatlich investierten Kapital, bei der EUWAX AG dem Eigenkapital, ergeben sich für das Geschäftsjahr 2003 annualisierte Kapitalkosten in Höhe von 5,8 Millionen Euro.

Subtrahiert man diesen Betrag vom Betriebsergebnis nach Steuern, auch NOPAT genannt, resultiert für das vergangene Geschäftsjahr eine Überrendite bzw. ein EVA<sup>®</sup> in Höhe von rund 7 Millionen Euro. In relativen Zahlen ausgedrückt, hat die Gesellschaft eine Überrendite von 14 Prozentpunkten über das WACC hinaus generiert.

Die siebenstelligen EVAs<sup>®</sup> der vergangenen Jahre zeigen, dass es der Gesellschaft eindrucksvoll gelungen ist, das große Umsatzwachstum in entsprechende Wertstei-



gerungen für ihre Aktionäre umzusetzen. Das ist bei kapitalmarktorientierten Unternehmen, nicht nur in Deutschland, alles andere als eine Selbstverständlichkeit, wie eine aktuelle Studie der Beratungsgesellschaft Horváth & Partner belegt. Demnach haben 2003 über 70% der im DAX<sup>®</sup>, MDAX<sup>®</sup> oder TecDAX<sup>®</sup> notierten Aktiengesellschaften Aktionärswerte in Höhe von insgesamt 42,4 Milliarden Euro vernichtet, obwohl teilweise hohe Jahresüberschüsse ausgewiesen wurden.

Meine Damen und Herren,

an dieser Stelle will ich wegen der Komplexität der Materie die Darstellung unserer EVA<sup>®</sup>-Herleitung nicht weiter vertiefen. Ausführliche Informationen finden Sie in unserem aktuellen Geschäftsbericht. Beachten Sie bitte auch die neu eingefügte Kennzahlenlegende am Schluss des Geschäftsberichts.

### **Folie 23: Entwicklung der Erträge**

Für die EUWAX AG ist das Geschäftsjahr 2003 angesichts des erfreulichen Marktumfeldes auf der einen Seite und der erfolgreichen operativen Geschäftstätigkeit auf der anderen Seite zu einem erneuten Rekordjahr hinsichtlich ihrer Ertragsstärke geworden.

Anhand der in diesem Schaubild aufgezeigten Entwicklung wird deutlich, dass es der Gesellschaft in 2003 einmal mehr gelungen ist, von den Vorzügen ihres Marktmodells zu profitieren und sich über die letzten Jahre in einem schwierigen Marktumfeld sehr gut zu behaupten. Abgesehen vom Geschäftsjahr 2001 entwickelten sich die Erträge der Gesellschaft, Zeit ihres Bestehens, kontinuierlich nach oben.

Hinsichtlich der Zusammensetzung der Erträge zeigt sich, dass sich die über den Verlauf der Jahre ergebende Relation von Provisionsergebnis und Finanzergebnis 2003 deutlich zu Gunsten der risikolosen Provisionserträge verschoben hat.

In den ersten sechs Monaten diesen Jahres und insbesondere im 1. Quartal hat sich die Ertragsdynamik der Gesellschaft weiter beschleunigt. Im 1. Halbjahr wurde ein Ertragswachstum von 41 % auf 30,3 Millionen Euro erzielt.

### **Folie 24: Entwicklung der Aufwendungen**

Die Aufwendungen sind in den vergangenen Jahren ebenfalls angestiegen, jedoch im Verhältnis zu den Erträgen nur moderat. Die Kostensteigerung resultierte zudem weniger aus dem operativen Bereich. Vielmehr haben in 2003 umfangreiche Wertberichtigungen auf Wertpapiere und Beteiligungen das Ergebnis belastet. Die anderen Verwaltungsaufwendungen nahmen demgegenüber in 2003 im Vergleich zum Vorjahr geringfügig ab. Für den Zuwachs der Personalaufwendungen war die sehr gute Ergebnisentwicklung verantwortlich. Diese führte zu einem deutlichen Anstieg der variablen Vergütungen. Deren Anteil an der gesamten Lohnsumme betrug 2003 60 % und im 1. Halbjahr 2004 rund 70 %.

In den ersten 6 Monaten 2004 fielen die Abschreibungen sehr viel niedriger als im Vorjahresquartal aus. Sie unterstützten damit den moderaten Anstieg der Aufwendungen um 26 %.

Insgesamt zeigt der anhaltend unterproportionale Anstieg der Aufwendungen bei gleichzeitig höheren Umsätzen, dass das Kostencontrolling der EUWAX AG auch in den abgelaufenen Quartalen gut funktionierte.

### **Folie 25: Geschäftsverlauf**

Meine Damen und Herren,  
ich fasse zusammen.

Sowohl die Einnahmen- als auch die Ausgabenseite zeichnen für die erfreuliche Ergebnisentwicklung verantwortlich. Der Jahresüberschuss erreichte in 2003 mit 11,9 Millionen Euro erstmals einen zweistelligen Millionenbetrag.

Erfreulich ist, dass sich die günstige Entwicklung des Verhältnisses von Aufwand- zu Ertragswachstum in 2004 bisher fortgesetzt hat.

### **Folie 26: Bilanzstruktur**

Die Vermögenslage der EUWAX AG kann als hervorragend bezeichnet werden. Die Bilanzsumme stieg zum Jahresultimo 2003 auf 63 Millionen Euro und zum Ende des zweiten Quartals 2004 auf 75 Millionen Euro, wobei die Eigenkapitalquote anhaltend hoch bei zuletzt 84 % lag.

Das Fremdkapital erhöhte sich im ersten Halbjahr 2004 auf 12 Millionen Euro. Die Fremdkapitalposition besteht zu größten Teilen aus Rückstellungen für Steuern und Gehaltszahlungen. Der Fremdkapitalanstieg basiert somit weitgehend auf unserer erfolgreichen Geschäftsentwicklung. Zinstragende Passiva bestanden nicht.

### **Folie 27: Finanzlage**

Die Betrachtung der Entwicklung der Bilanz auf Basis von Jahreswerten zeigt, dass die EUWAX AG ihre operative Stärke zum kontinuierlichen Ausbau ihrer soliden Bilanzstruktur genutzt hat. Dies blieb nicht ohne positive Auswirkungen auf die Liquiditätslage der Gesellschaft.

Im Geschäftsjahr 2003 vergrößerte sich der Finanzmittelbestand um 65 % auf 16 Millionen Euro. Unter Hinzurechnung der bei Banken unterhaltenen 3-Monats-Termingelder stieg die Liquidität der Gesellschaft auf den neuen Höchststand von 49 Millionen Euro.

Die in der Vergangenheit schon sehr solide Finanzlage der EUWAX AG wurde auch im laufenden Geschäftsjahr kontinuierlich gestärkt. Der Cash inklusive der bei Ban-

ken gehaltenen Termingelder erreichte ebenso wie das Working Capital zu Ende des ersten Halbjahres den neuen Höchstwert von 57 Millionen Euro. Der größte Teil dieser finanziellen Mittel wird zur laufenden Abdeckung der aus der Skontroführung resultierenden Handelslimite benötigt. Die absolute Höhe der dargestellten Positionen verdeutlicht die Finanzkraft und hohe Flexibilität der EUWAX AG.

### **Folie 28: Eigenkapitalverzinsung**

Die Kombination aus exzellenter Ertragsentwicklung und konsequentem Kostenmanagement hat neben der sehr guten operativen Rentabilität auch bei den Kapitalrenditen zu deutlich verbesserten Ergebnissen geführt. Der seit 2000 verlaufene Abwärtstrend der Eigenkapitalrentabilität konnte 2003 mit einem Anstieg auf 22,4 % nach Steuern eindeutig gestoppt werden, da das Gewinnwachstum höher ausfiel als die Zunahme des Eigenkapitals. Ebenfalls erfreulich ist, dass die Eigenkapitalrendite damit wieder über der in unserer Balanced Scorecard vorgegebenen 20 % - Zielmarke lag. Im ersten Halbjahr 2004 konnte die Verzinsung auf 25,0 % nochmals klar gesteigert werden.

Auch die Analyse der Kapitalrentabilität führt somit zum erfreulichen Ergebnis, dass das Wachstum der EUWAX AG in ihren einzelnen Geschäftssegmenten nicht zu Lasten der Ertragskraft oder der Rentabilität des Unternehmens ging.

### **Folie 29: Wirtschaftlichkeit**

Die Wirtschaftlichkeit der Gesellschaft ist insgesamt zufriedenstellend. Die Cost-Income-Ratio lag im ersten Halbjahr 2004 bei 44 % und damit um 10 % unter dem Vorjahreswert. Damit konnten wir unsere historisch schlanke Kostenstruktur beibehalten, auch wenn sich im gerade abgelaufenen Quartal die fixen Verwaltungsaufwendungen deutlich erhöht haben. Die Kostensteigerung ist jedoch in erster Linie durch strategische Projekte bedingt, welche hohe IT- und Beratungskosten verursachen.

### **Folie 30: Cash Flow im 1. Hj. 2004**

Der Cash Flow der EUWAX AG unterstreicht die Innenfinanzierungskraft der Gesellschaft. Im ersten Halbjahr 2004 bestand aufgrund der nur noch niedrigen Abschreibungen kaum noch eine Differenz zwischen Quartalsüberschuss und Jahres-Cash Flow. Bei der Überleitung in den Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit standen die aus dem operativen Erfolg resultierenden erhöhten Rückstellungen der starken Zunahme des Working Capitals gegenüber. Diese beruhten auf Umschichtungen innerhalb der Aktiva. Hier wurden insbesondere Käufe in festverzinslichen Wertpapieren und Anlagen in Termingelder getätigt.

### **Folie 31: Neue Planzahlen 2004**

Wie bereits angemerkt, hat die EUWAX AG die erste Jahreshälfte 2004 sehr erfolgreich abgeschlossen. Die Entwicklung aus 2003 konnte somit fortgesetzt werden.

Besonders erfreulich ist, dass das für die Branche der Wertpapierdienstleister schwierige zweite Quartal 2004 nicht zu einem Abbruch unseres operativen Aufwärtstrends geführt hat.

Bei der Betrachtung der Gesamtzahlen für die ersten sechs Monate haben wir unsere Planung deutlich übertroffen und im Vorjahresvergleich auf breiter Ebene unsere Aufwärtsdynamik verstetigt. An dieser Stelle möchte ich auf die starke Volatilität der Umsätze an den globalen Börsen hinweisen, die hohe Schwankungen zwischen Quartalsergebnissen bedingen. Vor diesem Hintergrund ist der klare Aufwärtstrend von Ertrag und Jahresüberschuss auch ein Erfolg unseres breit angelegten Geschäftsmodells. Dieses konnte aber nur im Zusammenspiel mit einer hohen Kostendisziplin und einer klar fokussierten strategischen Ausrichtung der Gesellschaft die bisher gezeigte Ertragsstärke entfalten.

Aufgrund des weiterhin anspruchsvollen und schwer prognostizierbaren Marktumfeldes sehen wir davon ab, das Ergebnis des ersten beiden Quartale auf das Gesamtjahr zu übertragen. Die Börsenflaute im zweiten Quartal hat uns in dieser traditionell konservativen Haltung bestätigt. Wir möchten die Risiken bezüglich einer Fortsetzung der schwachen Umsätze und Volatilitäten an den globalen Finanzmärkten somit auch weiterhin in unser Planungsszenario einbeziehen.

Weiter besteht die Möglichkeit eines Ertragsrückgangs aus Courtagen, bedingt durch die Einführung einer Obergrenze für die Courtagesätze im Derivate- und Aktienhandel ab dem 4. Quartal 2004, die in diesem Jahr noch kein entsprechendes Umsatzwachstum nach sich ziehen.

Trotz dieses schwierigen Umfeldes gibt uns die bisherige Geschäftsentwicklung Anlass, unsere Erwartung anzuheben, so dass wir nunmehr ein Wachstum im Ergebnis je Aktie von 31 % auf 3,08 Euro erwarten. Die Planung für die Erträge wurde entsprechend angepasst. Hier rechnen wir nun mit einer im Jahresvergleich zu erzielenden Steigerung um 9 % auf 50 Millionen Euro. Auf Seiten der Aufwendungen erwarten wir trotz der insgesamt erhöhten Planzahlen weiterhin einen Rückgang, der jedoch nur noch moderat um 3 % auf 24 Millionen Euro anvisiert ist. Die günstige Entwicklung bei den Aufwendungen wird durch die sehr deutlich unter dem Vorjahr liegenden Abschreibungen unterstützt.

Wir erwarten somit ein weiteres Rekordergebnis der EUWAX AG in 2004 und setzen damit unsere erfolgreiche Arbeit im Auftrag von Ihnen, unseren Aktionären fort.

## **Folie 32: Agenda**

Meine Damen und Herren,

nach der Darstellung der operativen Entwicklung der EUWAX AG möchte wir Ihnen nun darlegen, wie wir unsere Gesellschaft im Wettbewerbsumfeld einordnen. Dazu gebe ich das Wort zurück an Herrn Schnabel.

### **Folie 33: Monatliches Orderaufkommen ohne Xetra®**

Die Tatsache, dass der Parketthandel letztes Jahr keine weiteren Marktanteile gegenüber Xetra® eingebüßt hat, ist für die Präsenzbörsen nach den vorausgegangenen Krisenjahren ermutigend. Besonders erfreulich ist aus unserer Sicht natürlich, dass der Börsenplatz Stuttgart und insbesondere das Segment für verbrieftete Derivate, EUWAX, ihre Marktposition weiter ausgebaut haben.

So hat die Baden-Württembergische Wertpapierbörse, wie schon in den Jahren zuvor, ihren zweiten Platz hinter der Frankfurter Wertpapierbörse nicht nur klar behauptet, sondern den Abstand zu Frankfurt weiter reduziert. Betrug das Frankfurter Orderaufkommen im Boomjahr 2000 noch das 4,4-fache des Stuttgarter Volumens, so sank diese Relation im Jahr 2003 auf das 1,7-fache. Während der Frankfurter Marktanteil in Deutschland im gleichen Zeitraum von 66 % auf 58 % sank, konnte die Börse Stuttgart ihren Ordermarktanteil von 15 % auf 34% mehr als verdoppeln.

### **Folie 34: Umsatzmarktanteile**

Der Ausbau der Marktposition in allen Handelsbereichen unterstreicht unseren Erfolg.

Der *Derivatehandel* erzielte trotz der Herausforderung durch Smart Trading entscheidende Marktanteilsgewinne im Zertifikatehandel bei gleichzeitiger Behauptung der Marktführerschaft im Optionsscheinhandel. Die Gründe des Erfolgs liegen in der weiteren Verbesserung der Handelsqualität am Börsenplatz Stuttgart. So wurde beispielsweise die Orderausführungsgeschwindigkeit noch einmal deutlich erhöht. Bei den derivativen Hebelprodukten beträgt unser Marktanteil 91 % und bei derivativen Anlageprodukten über 50 %.

Der Marktanteil im *Rentenhandel* wurde seit dem zweiten Quartal 2002 kontinuierlich ausgebaut und belief sich im ersten Halbjahr 2004 auf 11 %. Dies entspricht im Vergleich zum Vorjahr einem Anstieg um fast 70 %. Der Grund für unseren im Vergleich zum Gesamtmarkt antizyklischen Erfolg im Rentenhandel ist in der erfolgreichen Einführung des Qualitätshandelssegments BOND-X im Januar 2003 zu sehen.

Auch im Parketthandel mit Aktien zeigte die Entwicklung klar nach oben. Die Erfolgsgeschichte hielt in diesem Jahr mit einem steilen Anstieg des Marktanteils um 100 % auf 25 % an. Der Marktanteil bei den Exchange Traded Funds hat sich auf 68 % mehr als verdreifacht.

### **Folie 35: Wettbewerbsvergleich**

Die EUWAX AG und die Deutsche Börse AG können als die profitabelsten Wertpapierdienstleister in Deutschland bezeichnet werden.

Die Deutsche Börse AG besitzt ein gut diversifiziertes Geschäftsmodell, welches sie ebenfalls zu einem Gewinner der Börsenkrise gemacht hat und konstante Ertragsstärke zeigen ließ. Die Gegenüberstellung der absoluten Höhe von EBIT-Marge und Eigenkapitalrendite verdeutlicht jedoch die höhere Ertragskraft der EUWAX AG. Auch die Entwicklung der beiden Kennzahlen über die letzten Jahre belegt den Erfolg un-

serer wertorientierten Unternehmensführung und die hohe Wirtschaftlichkeit der Gesellschaft.

### **Folie 36: Agenda**

Um den gegenwärtigen Erfolg auch langfristig zu sichern, verfolgt die EUWAX AG ein auf unseren Stärken basierendes strategisches Zielsystem. Zur Optimierung der strategischen Steuerung und Erfolgskontrolle hat die EUWAX AG eine Balanced Scorecard eingeführt. Die Basis unseres operativen Erfolgs ist unser Geschäftsmodell. Dieses hat sich in Hausse und Baisse der vergangenen Jahre bewährt und den Beweis geführt, dass die EUWAX AG bei fast jeder Börsenentwicklung gut aufgestellt ist.

An dieser Stelle bietet sich aus aktuellem Anlass ein Blick zurück an. In diesen Tagen feiert das Marktsegment EUWAX ihr fünfjähriges Bestehen. Der Erfolg dieses Handelssegments an der Börse Stuttgart hat mit dazu geführt, dass die Anleger inzwischen über 40.000 Produkte an der EUWAX handeln können.

### **Folie 37: Basis unserer Strategie – umfassendes Produktangebot**

Der Kern unserer Strategie besteht in einer breit gefächerten Markt- und Produktabdeckung. Eine stets hochwertige und schnelle Orderbearbeitung bietet für alle Marktsituation und Chance-Risiko-Präferenzen das ideale Handelsumfeld.

Dieses Schaubild soll ihnen veranschaulichen, dass die EUWAX AG dem Privatanleger bereits heute ein umfassendes Angebot im Börsenhandel mit Wertpapieren bietet. Der Grundstein dazu wurde unter anderem mit der Verschmelzung der SWG Wertpapierhandels AG im Oktober 2002 gelegt.

#### **Disclaimer, kein Redetext:**

*Das Schaubild kann die Einordnung von Wertpapieren nach ihrem Chancen-/Risikoprofil nur skizzieren. Denn je nach Betrachtungszeitraum (historische Volatilität / Performance), Marktlage oder Ausgestaltung (Konstruktion oder Underlying etc.) der Produkte - z.B. bei Knock-out-Produkten, Anlagezertifikaten und Exchange Traded Funds - kann sich das Chancen-/Risikoprofil deutlich verändern. Zudem ist die Anlagezielsetzung bei der Wahl der Wertpapiere entscheidend, da z.B. Hebelprodukte auch zur Absicherung von Wertpapierdepots herangezogen werden können.*

*Dieses Schaubild stellt keine Anlageberatung oder eine verbindliche Auskunft dar. Sie dient ausschließlich der eigenverantwortlichen Information und kann eine auf die individuellen Verhältnisse und Kenntnisse des Anlegers abgestellte Beratung, Information oder Aufklärung nicht ersetzen. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Genauigkeit der Darstellung übernimmt die EUWAX AG keine Gewähr."*

### **Folie 38: Basis unseres Erfolgs – Mehrwert für Kunden generieren**

Ein weiterer wichtiger Bestandteil unserer Strategie ist es, Mehrwert für unsere Kunden zu generieren: in erster Linie für den Privatanleger als Endabnehmer innerhalb der Wertschöpfungskette. Darüber hinaus aber auch für Emittenten oder Unternehmen, die Börse und unsere Intermediäre.

Traditionell liegen die Gründe für den Erfolg der EUWAX AG in ihrer klaren Ausrichtung an den Bedürfnissen ihrer Kunden. Die hohe Qualität unserer Dienstleistungen ist dabei Anspruch und zugleich Markenzeichen.

Beispielhaft für den Mehrwert unserer Dienstleistungen stehen:

- Faire Marktmodelle
- Handel ohne Spread von Aktien des Deutschen Aktienindex DAX® bis 17.30 Uhr in der Mitte der Xetra®-Spanne für ein Volumen von mindestens 20.000 Euro pro Preisfeststellung.
- Noch schnellere Orderausführung bei Derivaten: bereits heute werden 90% der Orders in weniger als 30 Sekunden und 50% der Orders in weniger als 10 Sekunden ausgeführt.
- Die Kurskorrekturzeit wurde abgeschafft. Durch den Wegfall der Kurskorrekturzeit wird den Banken die Orderausführung sofort nach der Kursfeststellung (früher nach 60 Sekunden) angezeigt. Besonders aktive Kunden (z.B. Daytrader) können damit schneller über ihre Bestände disponieren.
- Seit April 2004 veröffentlicht die EUWAX AG für Derivate realtime über die Börse Stuttgart neben den Quotes auch die handelbaren Stückzahlen (Sizes) an der EUWAX. Privatanlegern ist es nun möglich, die Liquidität des außerbörslichen Handels direkt mit der höheren Liquidität des börslichen Handels zu vergleichen.
- Höhere Liquidität durch Orderbuch und Selbsteintritt des Skontroführers. Ca. 25 % der Derivateorders werden besser als der Emittentenquote ausgeführt. Die weitgehende Vermeidung von wirtschaftlich nicht sinnvollen Teilausführungen ist sicher gestellt.
- Best-Price und Best-Size-Prinzip im Rahmen unseres Referenzmarktmodells. Diese Qualitäts- und Schutzkriterien haben ihren Ursprung in Stuttgart.
- Klares Festhalten an der börslichen Handelszeit bis 20.00 Uhr mit einem qualitativ hochwertigen Pricing auch nach 17.30 Uhr.
- Bond-X mit „Großhandelspreisen“ für Privatanleger.
- Gate-M als Marktplatz für mittelständischer Unternehmen.
- Anlegerschutz durch transparente Regelwerke und öffentlich-rechtliche Überwachung.

In der Skontroführung für inländische Aktien und verbrieft Derivate wird ab 1. Oktober 2004 ein Cap, das heißt eine Gebührenobergrenze, von 12 Euro je Geschäft für Courtagen gelten. Die Einführung des Courtagetags im Derivate- und Aktienhandel ist ein wichtiger Baustein zur Umsetzung der strategischen Zielsetzung der EUWAX AG. Die Sicherung des Marktvorsprungs soll einerseits durch die kontinuierliche Innovationsführerschaft im Dienstleistungsangebot und in der Technik und andererseits durch die Generierung neuer Umsätze über attraktive Transaktionsgebühren, das heißt Courtagen, erreicht werden. Der Courtagetags rundet unser anlegerfreundliches Marktmodell ab.

Mit unserem neuen Gebührenmodell sollen gegenüber dem Parketthandel in Frankfurt und Xetra<sup>®</sup> weitere Marktanteile gewonnen werden, denn gerade bei DAX<sup>®</sup>-Aktien mit spreadlosen Handel wird sich ein zusätzlicher Kombinationseffekt ergeben. Dieser wird dazu führen, dass das Ordern in DAX<sup>®</sup>-Werten noch interessanter wird. Für Privatanleger, die bisher den außerbörslichen Handel bevorzugt haben, wird die EUWAX AG mit dem eingeführten Cap attraktiver werden, vor allem im Zertifikatemarkt, da bei diesen Wertpapieren die Ordervolumen in der Regel hoch. Das Gebührenmodell ist ein weiterer Baustein im Wettbewerb um diese Kunden. Für die Bearbeitung von Auslandsmärkten ergibt sich für die EUWAX AG ebenfalls einen zusätzlichen Wettbewerbsvorteil.

### **Folie 39: Strategische Ziele**

“the spirit of trading“

Entstanden aus einer Idee, wurden diese Worte im Laufe der Jahre für die EUWAX AG zum Fundament ihrer Unternehmensphilosophie. Unsere Dienstleistungen im börslichen Wertpapierhandel werden durch das Leitbild der Gleichstellung privater Anleger mit institutionellen Investoren geprägt. Wir konzentrieren unsere unternehmerischen Kräfte darauf, den Anlegerschutz fortlaufend zu optimieren, die Handelsqualität stetig zu verbessern und unsere Geschäfte sowohl für Anleger und Emittenten, als auch für Aktionäre transparent zu gestalten. “the spirit of trading“ wird auch zukünftig das zentrale Bindeglied unserer Strategiebausteine sein.

Unser Ziel ist es, gemeinsam mit der Börse Stuttgart in allen Handelsbereichen zum „Marktplatz“ Nummer 1 für Privatanleger in Deutschland zu werden. Dieses Vorhaben stellt für uns zugleich eine Verpflichtung und Chance dar und hat damit weitreichenden Einfluss auf die Strategie der EUWAX AG.

Wir sehen es als unsere Pflicht an, das Vertrauen unserer Kunden in unsere Dienstleistung -den Handel mit Wertpapieren- zu bewahren und zu fördern. Dieses haben wir uns vor allem im Handel mit verbrieften Derivaten erworben. Nun gilt es, diesen Wettbewerbsvorteil auch auf andere Geschäftsfelder, wie den Handel mit festverzinslichen Wertpapieren und inländischen Aktien nachhaltig zu übertragen und die Diversifikation unserer Ertragsquellen weiter voranzutreiben.

Die wertorientierte Unternehmensführung ist ein weiterer zentraler Bestandteil unserer strategischen Ausrichtung und findet in der anhaltenden Generierung von Shareholder Value und den genannten ehrgeizigen Renditezielen ihren Ausdruck.

### **Folie 40: Wachstumsfaktoren**

Für die Umsetzung unserer strategischen Zielsetzungen haben wir in Bezug auf Umsatzsteigerungen drei Gruppen von Wachstumsfaktoren identifiziert. Der Zuwachs der Umsätze bei verbrieften Derivaten war in den letzten Jahren in Deutschland enorm. Wir sehen hier auch mittelfristig ein anhaltendes *Marktwachstum*. Gespeist wird dieses weiterhin aus der nachgewiesenen Innovationskraft der Emittenten, einer sich zunehmend entwickelnden Investmentkultur in Deutschland und den daraus fol-



genden Veränderungen im Anlegerverhalten. Der zunehmende Anlage- und Vorsorgebedarf verstärkt diese Entwicklung.

Innovationen und die hiermit verbundene Weiterentwicklung unserer fairen Marktmodelle, bilden zusammen mit der hohen Servicekultur und Handelsqualität der EUWAX AG eine gute Basis, um auch zukünftig Ertragswachstum zu generieren.

Die vorgenannte Innovationskraft ermöglicht uns weitere Marktanteilsgewinne, diese erwarten wir sowohl von den Parkettbörsen, dem Aktienhandel auf XETRA<sup>®</sup> und dem OTC-Handel. Die Erschließung von Auslandsmärkten stellt für uns einen weiteren Wachstumsfaktor dar. So hat zum Beispiel der größte Schweizer Onlinebroker Swissquote die EUWAX in sein Kundenangebot aufgenommen und promotet dies aktiv. Dadurch können zusätzliche Umsätze generiert werden.

#### **Folie 41: Wachstumssegmente (Umsätze)**

Wie die Darstellung der Ertragslage aufgezeigt hat, ist der Derivatehandel das dominante Geschäftsfeld der EUWAX AG. Auch zukünftig wird dieser Bereich des Wertpapierhandels prägend für die weitere Entwicklung unserer Gesellschaft sein. Im ersten Halbjahr 2004 konnten wir ein Umsatzwachstum von 87 % auf 15,9 Milliarden Euro verzeichnen. Bei dieser Entwicklung wird das Wachstum des Derivatemarktes im Zusammenspiel mit den Vorzügen unseres Marktmodells sehr deutlich. Um unser langfristiges qualitatives Wachstumsziel zu erreichen, werden wir die in diesem Segment bereits gezeigte Innovationskraft auch in Zukunft in eine kontinuierliche Verbesserung unserer Dienstleistung umsetzen. Daneben profitieren wir anhaltend davon, dass private Anleger die Transparenz und Kostenstruktur derivativer Produkte Investmentfonds zunehmend vorziehen.

Auch im Aktienbereich verfolgt die EUWAX AG ambitionierte Ziele. Das Umsatzwachstum der ersten sechs Monate von 175 % auf 5,0 Milliarden Euro zeigt klar den Erfolg des spreadlosen Handels mit DAX<sup>®</sup>-Werten und unserer übrigen Pricing-Modelle. Der Handel mit Aktien soll durch einen weiteren Ausbau der Marktanteile zu einem Ertragsfeiler ausgebaut werden.

Das Wachstum bei den Umsätzen im Rentenhandel beruht auf dem Erfolg von BOND-X. Hier erhalten Anleger Großhandelspreise für über 400 festverzinsliche Wertpapiere, eine hohe Liquidität und eng gestellte Spreads. Gegen das mäßige Gesamtumfeld bei Bonds konnte auch hier eine beachtliche Steigerung der Umsätze um 43 % auf 6,3 Milliarden Euro erzielt werden.

#### **Folie 42: Danke für Ihre Aufmerksamkeit.**

Meine Damen und Herren, wir danken Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.