

Rede

**EUWAX AG
Hauptversammlung 2005**

Stuttgart, 30. Juni 2005

**Harald Schnabel, Vorstandsvorsitzender
Thomas Krotz, Vorstand Finanzen**

Es gilt das gesprochene Wort

Folie 1+2: Begrüßung

Guten Tag meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie im Namen des Vorstands herzlich zur Hauptversammlung 2005 der EUWAX AG. Ich werde Ihnen heute in meinen Ausführungen zusammen mit Herrn Krotz, Finanzvorstand der Gesellschaft, die operativen Highlights und die strategische Ausrichtung der EUWAX AG vorstellen.

Folie 3: Agenda

Meine Damen und Herren,

zu Beginn möchte ich Ihnen aufzeigen, wie sich die EUWAX AG im vergangenen Jahr in einem insgesamt anspruchsvollen Marktumfeld behauptet hat.

Folie 4: 2004 mit neuen Bestmarken

Das Geschäftsjahr 2004 verlief operativ hervorragend und führte zu neuen Bestmarken. Der erzielte Erfolg äußert sich nicht nur in monetären Größen, sondern spiegelt sich auch in unserer weiterhin sehr guten strategischen Positionierung wider. Folgende Punkte möchte ich besonders hervorheben:

Der Jahresüberschuss konnte um 34 % auf rund 16 Millionen € erhöht werden. Auch die Erträge entwickelten sich mit einem fast zweistelligen Zuwachs sehr erfreulich und waren Basis der überzeugenden Gesamtentwicklung.

Die hohe Steigerungen der in den Orderbüchern der EUWAX AG getätigten Umsätze ging mit Marktanteilsgewinnen in allen Handelsbereichen einher. In einem hinsichtlich der Umsätze leicht rückläufigen Gesamtmarkt für den börslichen Handel von Wertpapieren hat die EUWAX AG und damit der Finanzplatz Stuttgart die Marktanteile weiter ausgebaut.

Die EUWAX AG hat damit erneut den Beweis angetreten, dass der Parketthandel zukunftsfähig ist und im Wettbewerb mit anderen Handelsplattformen erfolgreich bestehen kann. Unsere in 2004 erneut gezeigte hohe Innovationskraft ist und war Basis für diesen Erfolg. Die Einführung einer Gebührenobergrenze im Derivate- und Aktiensegment ist ebenso wie die weiter verbesserte Ausführungsgeschwindigkeit ein Meilenstein dieser Entwicklung. Die menschliche Komponente in den gemeinsam mit der Börse Stuttgart entwickelten Marktmodellen sichert weiterhin unsere hohen Qualitätsstandards.

2004 stand im Licht einer voranschreitenden Diversifikation auf der Umsatzseite unserer Gesellschaft. Die erfolgreiche Umsetzung unserer im Derivatensegment EUWAX gelebten Handelsphilosophie wurde im Handel mit Aktien und festverzinslichen Wertpapieren von Anleger verstärkt angenommen.

Die Marktkapitalisierung unserer Gesellschaft honorierte den operativen Erfolg und erhöhte sich im abgelaufenen Jahr um 17 %.

Folie 5: Entwicklung der globalen Kapitalmärkte

Als Wertpapierdienstleister ist die operative Entwicklung der EUWAX AG von der Tendenz an den globalen Kapitalmärkten bestimmt. Markante Punkte des Börsengeschehens im Jahr 2004 waren die hohen Volatilitäten im 1. Quartal und eine anschließende lange und umsatzschwache Seitwärtsbewegung. Diese mündete durch deutliche Kursgewinne zum Jahresende doch noch in einer positiven Jahresperformance. Mit Ausnahme des 1. Quartals war das somit gesetzte Umfeld schwierig. Anhaltende wirtschaftliche und politische Unsicherheiten lasteten zusammen mit einem boomenden Ölpreis auf den Aktienkursen und verhinderten eine nachhaltigere Aufwärtsbewegung der Märkte.

Folie 6: Branchenumfeld Deutschland

Die Betrachtung der Schlussnoten und Orderbuchumsätze an den deutschen Parketbörsen verdeutlicht das anspruchsvolle Marktumfeld für die Branche der Wertpa-

pierdienstleister. Der seit dem Börsenboom verlaufende Abwärtstrend dürfte mit dem abgelaufenen Jahr einen Boden gefunden haben. Eine generelle Trendwende kann jedoch noch nicht ausgemacht werden. Festverzinsliche Wertpapiere verzeichneten nach dem Boom-Jahr 2003 umsatzseitig einen deutlichen Rückgang, wohingegen Aktien wieder das Niveau des Vorjahres erreichen konnten. Derivative Produkte und hierbei insbesondere die Anlageprodukte konnten als einzige Assetklasse mit hohen Wachstumsraten glänzen. Der EUWAX AG gelang es, sich durch ihre frühzeitige und nachhaltige Positionierung in diesem Segment in ihrer operativen Entwicklung vom ansonsten schwierigen Branchenumfeld zu lösen. Im Zusammenspiel mit den Marktanteilsgewinnen in allen Handelsbereichen wurde der Grundstein zum Rekordjahr 2004 gelegt.

Folie 7: Umsatzentwicklung in der Skontroführung

Insgesamt wurde in den Skontren der EUWAX AG ein Wachstum der Orderbuchumsätze von 39 % auf 59 Milliarden € erzielt. Die Entwicklung der Marktanteile zeigt auf, dass die EUWAX AG ihre Positionierung innerhalb der Wettbewerbslandschaft weiter festigen konnte. Die Umsatzzuwächse wurden über alle Handelsbereiche hinweg erzielt. Im Derivatehandel waren bedingt durch Markt- und Marktanteilswachstum insbesondere Anlageprodukte für die positive Entwicklung verantwortlich. Die Umsatzseite zeigt durch die hohen Zuwächse im Aktien- und Rentenhandel eine zunehmende Diversifikation auf, welche sich auch in der Ertragslage niederschlagen beginnt. Die Schlussnoten stiegen den Umsätzen entsprechend und erreichten ebenfalls das höchste Niveau in der Firmengeschichte.

Folie 8: Umsatzmarktanteile der EUWAX AG in 2004

Der bereits angeführte 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 verbessert. Bei den derivativen Hebelprodukten beträgt unser Marktanteil 90 % und bei derivativen Anlageprodukten 53 %. Im letzten Quartal 2004 wurden die Marktanteile im Wachstumsmarkt der Anlageprodukte deutlich auf rund 60 % ausgebaut und damit auch hier die Marktführerschaft im börslichen Handel übernommen.

Der Marktanteil im *Rentenhandel* wurde seit dem zweiten Quartal 2002 kontinuierlich erhöht und belief sich 2004 auf 18 %. 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 auf 25 % an. Der spreadlose Handel in DAX[®] Werten ist hier Treiber der positiven Entwicklung.

Folie 9: Börsenplatz Stuttgart legt weiter zu

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, dass der Börsenplatz Stuttgart und insbesondere das Segment für verbriefte 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 im Parketthandel weiter reduziert.

Folie 10: Unsere Philosophie: Qualität – Anlegerschutz - Transparenz

Neben dem Einsatz der Mitarbeitern der EUWAX AG verdanken wir unseren bisherigen Erfolg unserer Unternehmensphilosophie, die im Lauf der Jahre erfolgreich in Marktmodelle umgesetzt wurde. Qualität im Handel, gelebter Anlegerschutz und Transparenz in Preisfeststellung und Finanzkommunikation sind tragende Säulen unserer Gesellschaft.

Die Gleichstellung privater und institutioneller Anleger ist seit der Unternehmensgründung Kern dieser Philosophie. Die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Dienstleistungsspektrums behält stets den Fokus auf die Bedürfnisse der Privatanleger bei. Die positive Annahme unserer Innovationen durch den Markt ermöglicht der EUWAX AG hierbei eine gute Erfolgsmessung.

Der Arbeitsfaktor Mensch ist integraler Bestandteil unseres hybriden Handelsmodells. So sichern wir hohe Qualitätsstandards und Kundenbetreuung. Kombiniert mit den Stärken unserer selbstentwickelten IT-Umgebung, ermöglichen wir Anlegern eine schnelle und transparente Orderausführung. Ein klar definiertes, staatlich überwachttes Regelwerk und die Bereitstellung von Liquidität runden unser kundenfreundliches Dienstleistungsbündel ab.

Folie 11: Geschäftsfelder

Die Skontroführung ist der Kern unseres operativen Geschäfts. Nachfolgend werde ich Ihnen aufzeigen wie sich die einzelnen Handelsbereiche entwickelt und wie wir uns strategisch positioniert haben.

Folie 12: Skontroführung verbriefte Derivate

Der Handel mit verbrieften Derivaten ist das dominante Geschäftsfeld der EUWAX AG. Auch zukünftig wird dieser Bereich des Wertpapierhandels prägend für die weitere Entwicklung unserer Gesellschaft sein. In 2004 konnten wir ein Umsatzwachs-

tum von 38 % auf 29 Milliarden Euro verzeichnen. Anlageprodukte sind inzwischen zur zweiten Säule im Derivatehandel aufgestiegen und haben damit auch die Abhängigkeit der EUWAX AG von der Volatilität an den Börsen vermindert. Bei dieser Entwicklung wird das Wachstum des verbrieften Derivatemarktes im Zusammenspiel mit den Vorzügen unseres Marktmodells sehr deutlich. Um auch langfristig qualitatives Wachstum beizubehalten, 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.

Die Abschaffung der Kurskorrekturzeit und die Einführung des Courtagecap waren wichtige Innovationen des vergangenen Jahres und haben die Attraktivität des Handels am Derivatemarkt EUWAX im fünften Jahr seines Bestehens weiter erhöht.

Folie 13: Skontroführung verbrieft Derivate

Abgesehen vom 1. Quartal 2004 begünstigten die niedrigen Volatilitäten Investments in derivative Anlageprodukte. Zusammen mit der anhaltend hohen und innovativen Emissionstätigkeit durch die Emittenten wurde das Produktangebot bei verbrieften Derivaten und hierbei insbesondere bei Anlageprodukten erheblich ausgebaut. Das zunehmend breitere Produktangebot erschließt neue Anlegergruppen. Den Emittenten der Produkte ist es gelungen schnell auf sich verändernde Markttrends zu reagieren und Anlegern Produkte für jede Marktphase an die Hand zu geben. Das heute verfügbare Produktspektrum ermöglicht damit auch Privatanlegern ein Investmentangebot das in Art und Risikoabstufung bisher nur institutionellen Anlegern vorbehalten war.

Folie 14: Umsatzmarktanteile derivative Anlageprodukte

Seit Einführung des Courtagecap im Oktober 2004 konnte die EUWAX AG ihren Marktanteil bei derivativen Anlageprodukte deutlich ausbauen und die Marktführerschaft übernehmen. Die bisherige Entwicklung in 2005 zeigt, dass die gewonnene Position trotz der Einführung einer Gebührenobergrenze in Frankfurt seit Anfang April gehalten werden kann. Ich möchte mit dieser Abbildung nochmals unterstreichen, dass die EUWAX AG auch in neuen und sich schnell entwickelnden Märkten Anleger von der Qualität unserer Dienstleistungen überzeugen kann.

Folie 15: Skontroführung Aktien

Auch im Aktienbereich verfolgt die EUWAX AG ambitionierte Ziele. Das Umsatzwachstum von 61 % zeigt klar den Erfolg des spreadlosen Handels mit DAX® - Werten und unserer übrigen Pricing-Modelle.

Folie 16: Skontroführung Aktien

Die Marktanteile wurden über alle Bereiche des Aktienhandels deutlich ausgebaut. Der Fokus lag in 2004 auf der Marktpositionierung. Ab 2005 soll der Aktienhandel einen steigenden Ergebnisbeitrag generieren. Die Entwicklung der Marktanteile war über alle Bereiche des Aktienhandels hinweg positiv. Durch den Courtagecap im 4. Quartal wurde ein wichtiger Wettbewerbsnachteil gegenüber Xetra[®] beseitigt und die Attraktivität auch für Großorders deutlich erhöht.

Folie 17: Skontroführung Renten

Der Bereich Rentenhandel konnte im vergangenen Geschäftsjahr mit einer beeindruckenden Erfolgsstory aufwarten. Das dynamische Schlussnoten- und Umsatzwachstum spiegelt sich im Ergebniswachstum direkt wider.

Das Wachstum bei den Umsätzen im Rentenhandel beruht zu einem großen Teil auf dem Erfolg des Qualitätshandelssegments BOND-X. Hier erhalten Anleger Großhandelspreise für über 400 festverzinsliche Wertpapiere, eine hohe Liquidität und eng gestellte Spreads. Gegen das teilweise sehr schwierige Gesamtumfeld bei Bonds konnte auch hier eine beachtliche Steigerung der Umsätze um 27 % auf 20,4 Milliarden Euro erzielt werden.

Folie 18: Skontroführung Renten

Das verbreiterte Produktangebot wurde durch die Anleger honoriert und spiegelt sich auch in einem zunehmenden Ergebnisbeitrag des Segments wider. Die EUWAX AG bietet Anlegern im Rentenbereich ein breites Spektrum an Wertpapieren und spricht damit vielschichtig orientierte Anleger an. Sowohl Trading- als auch Langfriststrategien werden durch die gestellte Liquidität, Schnelligkeit und Pricing-Qualität ermöglicht. Beispielsweise werden in Bond-X für alle Wertpapiere verbindliche An- und Verkaufskurse bis zu einem Volumen von 100 Tausend € gestellt. Anleger erhalten somit Handelsbedingungen, welche zuvor nur institutionellen Investoren zugänglich waren.

Die Synergieeffekte zwischen den einzelnen Bereichen der Skontroführung entstehen durch die in allen Handelsbereichen umgesetzte Grundphilosophie. Anleger entdecken hierbei, dass der Börsenplatz Stuttgart nicht nur für einzelne Wertpapierklassen Vorteile bei der Ordererteilung bietet, sondern inzwischen für alle Chance-Risiko-Relationen entsprechend verlässlich handelbare Produkte zu attraktiven Gesamtkonditionen und hohem Serviceniveau anbietet.

Folie 19: Eigenhandel

Im Geschäftsfeld Eigenhandel nimmt die EUWAX AG Wertpapiergeschäfte auf eigene Rechnung vor. Die getätigten Geschäfte sind in Anlagestrategien mit unterschied-

lichen Fristigkeiten unterteilt. Kurzfristige Anlagen werden im Handelsbuch verbucht, mittel- bis langfristige im Anlagebuch. Die Erträge aus diesem Geschäftsfeld unterliegen einer ausgeprägten Volatilität und sind eng an die Entwicklung der Kapitalmärkte gekoppelt.

Folie 20: Entwicklung Eigenhandelsergebnis

Das Eigenhandelsergebnis zeigte sich im abgelaufenen Jahr zwar deutlich verbessert, verharrte dennoch im negativen Bereich. Ein Großteil des Verlustes ist allerdings auf Abschreibungen auf eigene Aktien zurückzuführen, welche über unser Marktpflegeprogramm in den eigenen Bestand genommen wurden. Der Eigenhandel ist systembedingt durch die Liquiditätsspende der Marktmodelle belastet. Die EUWAX AG glättet hiermit auch Volatilitäten. Aufgrund der teilweise vorherrschenden Ungleichgewichte auf der Seite der Anleger gehen manche Positionen in den eigenen Bestand über. Außerdem kann sich der Anleger in Stuttgart bei der Preisfeststellung auf das Best-Price-Prinzip verlassen. Die verlustreichen Daytradingaktivitäten wurden ab dem 3. Quartal eingestellt.

Meine Damen und Herren,

wie dargestellt konnte die EUWAX AG im Jahr 2004 neue Bestmarken in vielen Kenngrößen setzen. Ich übergebe nun das Wort an Herrn Krotz unseren Finanzvorstand, der Ihnen in seinen Ausführungen zunächst näher auf die Entwicklung und Zusammensetzung der Gewinn- und Bilanzgrößen eingehen wird.

Folie 21: Agenda

Meine Damen und Herren,

Auch ich heiße Sie willkommen.

Nachdem Herr Schnabel die Marktstellung und Segmente der EUWAX AG vorgestellt hat, werde ich Ihnen die dahinterstehende finanzwirtschaftliche Entwicklung aufzeigen.

Die EUWAX AG ist fünf Jahre nach ihrem Börsengang ein gesundes und stabiles Unternehmen mit einer sehr guten strategischen Positionierung. Bei Rentabilität und Bilanzrelationen weisen wir anhaltend Werte auf hohem Niveau auf.

Folie 22: Entwicklung der Erträge

Anhand der in diesem Schaubild aufgezeigten Entwicklung wird deutlich, dass es der Gesellschaft in 2004 einmal mehr gelungen ist, von den Vorzügen der Marktmodelle 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.

Der Rohertrag der EUWAX AG, welcher die Entwicklung in der Skontroführung reflektiert, zeigte im Vorjahresvergleich ein solides Wachstum auf 48 Millionen €. Die Entwicklung der einzelnen Komponenten offenbart eine entgegengesetzte Entwicklung von Provisions- und Finanzergebnis. Während sich das aus Provisionen generierte Ergebnis um 22 % und damit klar erhöhte, sank das Nettoergebnis aus Finanzgeschäften um 12 %. Damit wurden fast zwei Drittel des Rohertrags aus dem risikofreien Provisionsgeschäft generiert. Der hohe Provisionsanteil ist auch Ausdruck der fairen Marktmodelle am Börsenplatz Stuttgart. Die Pricing-Modelle haben zusammen mit der niedrigen Volatilität zum Rückgang des Finanzergebnisses geführt. Die Provisionsseite war dagegen im vierten Quartal von der Einführung des Courtagetops belastet und hätte ansonsten noch stärker zugelegt.

Folie 23: Entwicklung der Aufwendungen

Die Aufwendungen ermäßigten sich in 2004 um 1 % auf 25 Mio. €. Die fast unveränderte Gesamtsumme des Aufwands spiegelt die Entwicklung einzelner Positionen allerdings nicht entsprechend wider. Während sich der Personalaufwand leicht auf 12 Mio. € verringerte, mussten bei den Verwaltungsaufwendungen kräftige Steigerungen von 54 % auf 12 Mio. € hingenommen werden. Diese resultieren zum einen aus projektbezogenen EDV- und Beratungskosten im Rahmen der Umstellung der Rechnungslegung in 2005 und zum anderen aus höheren Handelsgebühren und Kosten für Dienstleistungen der Börse Stuttgart.

Folie 24: Geschäftsverlauf

Meine Damen und Herren,

ich fasse den Geschäftsverlauf zusammen.

Die operative Entwicklung verlief besser als die ursprüngliche Jahresplanung 2004, welche zur Jahresmitte angehoben wurde. Im Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit wurde ein Zugewinn von 21 % auf über 26 Mio. € verzeichnet. Die um fast 90 % verminderten Abschreibungen begünstigten die gegenüber dem Vorsteuerergebnis höhere Steigerung des Jahresüberschusses. Aufgrund der beträchtlichen, nicht steuerabzugsfähigen Abschreibungen im Vorjahr besteht daher auch eine deutliche Differenz zwischen der Veränderungsrate des Vor- und Nachsteuergewinns.

Die Betrachtung des EBIT zeigt auf, dass die Gewinnsteigerung im Jahresüberschuss zwar den genannten steuerlichen Basiseffekt beinhaltet, dennoch aber auch aus operativer Stärke resultiert. Die EBIT-Entwicklung bleibt jedoch deutlich hinter dem Wachstum des Jahresüberschusses zurück. Die unterjährige Analyse demonstriert die im Jahresablauf eingesetzte Schwäche der operativen Entwicklung, welche im vierten Quartal von den Effekten des Courtagetops und einer ungünstigen Entwicklung im Aufgabengeschäft geprägt war.

Die EUWAX AG war dennoch auch im schwierigen zweiten Halbjahr des letzten Jahres erfolgreich. Demgegenüber mussten die meisten Wettbewerber dem Umfeld mit dem Eintritt in die Verlustzone Tribut zollen. Das Geschäftsmodell unserer Gesellschaft hat sich somit erneut bewährt und gegenüber einer schwachen Marktentwicklung robust gezeigt. Dies ist mit der Tatsache verbunden, dass die EUWAX AG ihre derzeit starke Positionierung innerhalb der Wettbewerbslandschaft nutzt, und, wie beim Courtagecap, auf kurzfristige Gewinne zur Sicherung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit verzichtet. Die EUWAX AG ist durch ihre Finanzstärke und Ertragskraft in der Lage, die sich verändernde Wettbewerbslandschaft auch weiterhin aktiv mitzugestalten.

Der Cash Flow der EUWAX AG unterstreicht die Innenfinanzierungskraft der Gesellschaft. In 2004 bestand aufgrund der nur noch niedrigen Abschreibungen kaum noch eine Differenz zwischen Quartalsüberschuss und Jahres-Cash Flow. Die Überleitung in den Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit ist von der starken Zunahme des Working Capitals geprägt. Diese beruht auf Umschichtungen innerhalb der Aktiva. Hier wurden insbesondere Käufe in festverzinslichen Wertpapieren und Anlagen in Termingelder getätigt.

Folie 25: Bilanzstruktur

Die Vermögenslage der EUWAX AG kann unverändert als hervorragend bezeichnet werden. Die Bilanzsumme stieg zum Jahresende 2004 auf über 73 Millionen €, wobei die Eigenkapitalquote anhaltend hoch bei zuletzt 86 % lag. Die hohe Umlaufintensität von über 90 % verdeutlicht die dem Eigenkapital gegenüberstehende hohe Flexibilität der Aktivseite unserer Bilanz.

Das Fremdkapital erhöhte sich 2004 nur leicht auf 10 Millionen €. Die Fremdkapitalposition bestand zu größten Teilen aus Rückstellungen für Steuern und Gehaltszahlungen. Der Fremdkapitalanstieg basiert somit weitgehend auf unserer erfolgreichen Geschäftsentwicklung. Zinstragende Passiva bestanden weiterhin nicht.

Folie 26: Liquiditätslage

Die Betrachtung 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.

Die in der Vergangenheit schon sehr gute Finanzlage der EUWAX AG wurde weiter gestärkt. Der Net Cash inklusive der bei Banken gehaltenen Termingelder erreichte ebenso wie das Working Capital einen neuen Höchstwert von 52 Millionen €. Der größte Teil dieser finanziellen Mittel wird zur laufenden Abdeckung der aus der Skontroführung resultierenden Handelslimite benötigt. Als Skontroführer halten wir

eine entsprechende Liquidität vor um auch in sehr aktiven Börsenphasen im vollen Umfang am Markt agieren zu können. Die absolute Höhe der dargestellten Positionen verdeutlicht die Finanzkraft und hohe finanzielle Flexibilität der EUWAX AG.

Folie 27: Eigenkapitalverzinsung

Die Kombination aus guter Ertragsentwicklung und insgesamt konsequentem Kostenmanagement hat neben der sehr guten operativen Rentabilität auch bei den Kapitalrenditen zu deutlich verbesserten Ergebnissen geführt. Erfreulich ist, dass die Eigenkapitalrendite nicht nur deutlich über der in unserer Balanced Scorecard vorgegebenen 20 % - Zielmarke lag. Die Verzinsung zeigte sich darüber hinaus verbessert und erreichte den sehr guten Wert von 27 %.

Die Analyse der Kapitalrentabilität führt zu dem bemerkenswerten Ergebnis, dass das Wachstum der EUWAX AG nicht zu Lasten der Ertragskraft oder der Rentabilität des Unternehmens ging.

Folie 28: Wirtschaftlichkeit

Die Cost-Income-Ratio verbesserte sich im Gesamtjahr auf unter 50 %. Ausschlaggebend für diese Entwicklung waren die im Vorjahresvergleich geringen Abschreibungen in 2004. Unerfreulich gestaltete sich dagegen der Anstieg der operativen Cost-Income-Ratio, die sich, bedingt durch die stark gestiegenen Verwaltungsaufwendungen deutlich verschlechterte.

Folie 29: 1. Quartal 2005

Die EUWAX AG verzeichnete im Auftaktquartal 2005 einen Überschuss von rund 4 Millionen €. Damit wurde zwar die hohe Basis aus dem 1. Quartal 2004 deutlich verfehlt, jedoch der Wert des vierten Quartals 2004 um 28 % übertroffen. Die operative Entwicklung vollzog sich damit im Rahmen der im März kommunizierten Prognose für das Gesamtjahr 2005. Der deutliche Rückgang im Vorjahresvergleich täuscht darüber hinweg, dass die EUWAX AG den fünfthöchsten Quartalsgewinn der Unternehmensgeschichte verzeichnen konnte.

Folie 30: Planzahlen 2005

Die in der Planung angesetzten Rahmenbedingungen für das Jahr 2005 fallen den konjunkturellen und geopolitischen Unsicherheiten entsprechend weiterhin vorsichtig aus. Die im bisherigen Jahresverlauf abwartende Grundstimmung an den Finanzmärkten bestätigt unsere Einschätzung. Dennoch ist die EUWAX AG aufgrund ihrer strategischen Positionierung verhalten positiv gestimmt. Die angeführten Planzahlen spiegeln dies trotz der im Vorjahresvergleich rückläufigen Zielgrößen wider. Bei Berücksichtigung des letzten Halbjahres 2004 wird der verhaltene Optimismus des Vorstands der EUWAX AG verdeutlicht. Der Jahresüberschuss reduziert sich im unterstellten Szenario entsprechend um 8 % auf 14,6 Mio. €. Das Ergebnis je Aktie würde

sich damit auf 2,87 € belaufen und damit erstmals seit 2001 wieder eine rückläufige Tendenz aufweisen.

Die weiterhin unklaren globalen Konjunkturaussichten dürften einem nachhaltigen Börsenaufschwung derzeit entgegenstehen, sodass auch im 2. Halbjahr 2005 nicht von einer Belebung der Aktivitäten der Anleger ausgegangen werden kann. Darüber hinaus sollte auch das Risiko einer Sommerflaute wie im Jahr 2004 einkalkuliert werden.

Im Wettbewerbsvergleich bedeuten die aufgeführten Planungen dennoch eine anhaltend hohe Ertragskraft der EUWAX AG.

Folie 31: Agenda

Die Kursentwicklung unserer Aktie war 2004 durch ungewohnt hohe Volatilitäten geprägt. Ziel der Investor Relations Arbeit der EUWAX AG ist eine auf Vertrauen basierende Kommunikation mit dem Kapitalmarkt. Diese fördert eine Konzentration auf die operative Entwicklung der Gesellschaft und versucht hohen spekulativen Kurschwankungen entgegenzuwirken. Die Aktivitäten im Bereich Investor Relations wurden im Jahr 2004 durch die Teilnahme an Kapitalmarktkonferenzen intensiviert

Folie 32: Kursentwicklung der EUWAX AG

Der Aktienkurs war im vergangenen Jahr zunächst von der sehr guten operativen Entwicklung der Gesellschaft geprägt. Nach der im Februar erfolgten Vorlage der vorläufigen Geschäftszahlen für 2003 konnten die Kursgewinne des Vorjahres fortgesetzt werden. Die Veröffentlichung der Ergebnisse des exzellenten 1. Quartals schuf die Basis für den nachfolgenden rasanten Kursanstieg der Aktie. Die EUWAX AG warnte bereits zu diesem Zeitpunkt Investoren davor, das Ergebnis des 1. Quartals auf eine Gesamtjahresprognose hochzurechnen.

Die im Jahresverlauf einsetzende Börsenflaute und die negative Presse im Umfeld des später abgelehnten Zulassungsantrags der Baader Wertpapierhandelsbank zur Skontroführung im Marktsegment EUWAX sorgten für eine massive Kurskorrektur. Dennoch konnte die Aktie im Jahresverlauf um rund 17 % zulegen und zusammen mit der ausgeschütteten Dividende von 1,15 € erneut einen hohen Total Shareholder Return von 22 % vorweisen. Damit entwickelte sich unsere Aktie abermals deutlich besser als der DAX[®] und der von uns errechnete Branchenbasket der deutschen Wertpapierdienstleister.

Folie 33: Generierung von Mehrwert für Investoren

Seit unserem IPO im Mai 2000 haben wir kontinuierlich eine Überrendite auf das eingesetzte Kapital erwirtschaftet. Die angesetzten Gesamtkapitalkosten von 10 % in 2004 stellen hierbei eine hohe Hürde dar, welche die EUWAX AG in den letzten Jahren aber stets deutlich übertreffen konnte.

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 über die letzten Jahre bestätigt. Die erfreuliche Gewinnentwicklung, die aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik und eine intensiviertere Investor Relations-Arbeit stießen zunehmend auf positive Resonanz.

Auf die Frage ob unsere Aktie als Value- oder Wachstumswert anzusehen ist, kann nur die Entwicklung an den Börsen eine Antwort geben. Mit der vorgelegten Planung für 2005 überwiegt derzeit deutlich der Value Charakter. Lässt es der Markt durch eine Belebung der Börsenumsätze aber zu, eröffnen sich uns entsprechende Chancen auf der Ertrags- und Gewinnseite wodurch der Wachstumsaspekt wieder verstärkt in den Vordergrund treten würde.

Folie 34: Aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik

Unsere aktionärsfreundliche Ausschüttungsquote ist ein fester Baustein unserer auf langfristig hohe Gesamtrenditen ausgerichteten Unternehmenspolitik. Für das Geschäftsjahr 2004 wird Ihnen heute eine Dividende je Aktie von 1,50 € vorgeschlagen. Die hiermit verbundene Ausschüttungsquote setzt die Ausschüttungspolitik der letzten Jahren fort. Ich freue mich an dieser Stelle Ihnen als unseren Aktionären somit auch im laufenden Jahr eine attraktive Dividendenrendite anbieten zu können.

Folie 35: Tagesordnungspunkt 2: Gewinnverwendung

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

Aufsichtsrat und Vorstand der EUWAX AG schlagen Ihnen heute eine im Vorjahresvergleich um 30 % erhöhte Dividende vor. Die Ausschüttungssumme erhöht sich somit auf 7,7 Millionen €. Die geplante Ausschüttung beträgt 48,5 % des letztjährigen Jahresüberschusses.

Der Jahresabschluss zum 31.12.2004 wurde unter Berücksichtigung des Vorschlages zur Verwendung des Jahresergebnisses aufgestellt.

Nach Zuführung von 8,0 Millionen Euro aus dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2004 in die anderen Gewinnrücklagen der EUWAX AG und der Hinzurechnung des Gewinnvortrags aus dem Jahr 2003 in Höhe von 49 Tausend € ergibt sich ein Bilanzgewinn in Höhe von 8,0 Millionen Euro.

Wir schlagen der Hauptversammlung vor, auf das Grundkapital von 5,15 Millionen Euro eine Dividende von 1,50 € je Aktie auszuschütten und aus dem verbleibenden Bilanzgewinn 270 Tausend € in die anderen Gewinnrücklagen einzustellen und von 5

Tausend € auf neue Rechnung vorzutragen. Der auf die eigenen Aktien entfallende Betrag von 119 Tausend € soll ebenfalls auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Folie 36: Aktionärsstruktur

In der Anlegerstruktur der EUWAX AG waren nur kleinere Verschiebungen zu beobachten. Die Anteile von Vorstand und Aufsichtsrat verringerten sich zugunsten des Streubesitzes. Insbesondere der Anteil der privaten Anleger erhöhte sich.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort an Herrn Schnabel zurück, der Ihnen die strategische Positionierung und Zielsetzung der EUWAX AG erläutern wird.

Folie 37: Agenda

Meine Damen und Herren,

nach dem Blick auf das Jahr 2004 und das 1. Quartal 2005, möchte ich Ihnen nun aufzeigen wie wir unserer gute strategische Positionierung auch zukünftig sichern wollen.

Folie 38: Marktplatz Nr. 1

Unser Ziel ist es, gemeinsam mit der boerse stuttgart AG unsere Position als „Marktplatz“ Nr. 1 für Privatanleger in Deutschland weiter zu festigen. Unsere Strategie beruht daher in erster Linie darauf, die Bedürfnisse von Privatanlegern optimal zu erfüllen.

Natürlich unterliegen die Strategien der EUWAX AG auch Umfeldeinflüssen. Hier anzuführen ist vor allem der Umbruch der Börsenlandschaft in Europa.

Auf europäischer Ebene zwingt der durch institutionelle Investoren forcierte Wettbewerb die verbliebenen großen Börsenplätze zur Generierung von Skaleneffekten. Aufgrund der gereiften Marktstrukturen scheinen sich hierzu letztlich nur Zusammenschlüsse auf internationaler Ebene anzubieten. Wie die gescheiterten Fusionspläne der Deutsche Börse AG mit der Schweizer SWX und LSE zeigen, stehen diesen wirtschaftlichen Interessen der Börsenbetreiber oftmals nationale standortpolitische Bestrebungen entgegen. Wie die laufende Diskussion klar dokumentiert, stehen bei allen diesen Bestrebung alleine institutionelle Anleger im Mittelpunkt der Diskussion.

Die EUWAX AG sieht sich durch die aktuellen Entwicklungen in ihrer strategischen Positionierung bestätigt und für die Zukunft gut aufgestellt - kundenfreundliche Marktmodelle für Privatanleger zu bieten und dies in enger Kooperation mit der boerse stuttgart AG.

Folie 39: Börsenplatz Stuttgart mit überzeugender Entwicklung

Der Börsenplatz Stuttgart hat in den letzten 10 Jahren ein rasantes Wachstum erlebt. Sowohl die Anzahl der zugelassenen Handelsteilnehmer als auch der gelisteten Produkte erfuhren enorme Steigerungsraten. Die Annahme dieses inzwischen sehr breiten Angebotes durch die Anleger wird durch die Verzwanzigfachung der durchschnittlichen monatlichen Orders verdeutlicht.

Folie 40: Liquidität, Handelsqualität und ein gutes Preis- / Leistungsverhältnis

Um künftig ihre Stellung im Handel mit Wertpapieren zu behaupten, setzt die EUWAX AG auch weiterhin auf die hohe Qualität ihrer Dienstleistungen.

Beispielhaft für Dienstleistungsqualität der EUWAX AG stehen:

- Faire Marktmodelle, die allen Marktteilnehmer verlässliche Handelsbedingungen garantieren.
- Die verbesserte Orderausführungsgeschwindigkeit im EUWAX-Segment: rund 60 % der Orders werden unter 10 Sekunden ausgeführt.
- Das Handelssegment BOND-X, bei dem Privatanleger erstmals auf verbindliche An- und Verkaufspreise für Anleihen innerhalb enger Spannen vertrauen können. Bond-X bietet „Großhandelspreise“, wie sie bisher nur institutionellen Investoren vorbehalten waren.
- Die im April 2005 eingeführte Bondbox in der Anleger über einen bestimmten Zeitraum Rentenwerte mit einer hohen Liquidität kaufen können.
- Im Aktienhandel: engere Spreads als in Xetra[®] auch für MDAX[®]-, TecDAX[®]- und SDAX[®]-Werte.
- DAX[®]-Aktien werden bereits seit Ende 2002 spreadlos gehandelt.
- Die Abschaffung der Kurskorrekturzeiten und damit die Beschleunigung der Bestätigung der Orderausführung an die Bank
- Best-Price und Best-Size-Prinzip im Rahmen unseres Referenzmarktmodells. Diese Qualitäts- und Schutzkriterien haben übrigens ihren Ursprung in Stuttgart.
- Über die im Mai 2005 gestartete Zeichnungsplattform können Anleger Neuemissionen von Anlagezertifikaten und Anleihen direkt über die Börse Stuttgart zeichnen. Dabei wird weder dem Privatanleger noch dem Emittenten eine Courtage Rechnung gestellt.

Neben der kontinuierlichen Verbesserung der Handelsqualität und der Erhöhung der Liquidität ist im Kampf um die Privatanleger auch die Höhe der Transaktionskosten zum wichtigen Faktor geworden. Hier hat die EUWAX AG mit dem Courtagecap für inländische Aktien und verbriefte Derivate im Oktober 2004 bereits einen wichtigen Schritt nach vorne getan und das Preis- / Leistungsverhältnis weiter verbessert. Mit dem Courtagecap verfolgt die EUWAX AG das Ziel die Attraktivität der angebotenen Dienstleistungen sowohl für Privatanleger als für Emittenten weiter zu erhöhen. Wie

bereits gezeigt, hat sich seit Oktober 2004 dadurch ein deutlicher Zuwachs bei den Marktanteilen - vor allem bei Anlageprodukten - ergeben. Auch der Aktienhandel hat davon profitiert, d.h. eine Umsatzsteigerung erfahren.

Neben den Privatanlegern hat die EUWAX AG jedoch auch auf die Bedürfnisse der Intermediäre und Emittenten einzugehen. Jede dieser beiden Kundengruppen hat für die EUWAX AG ihre besondere strategische Bedeutung.

Folglich sind auch für das Binden und Gewinnen von Emittenten und Intermediären Marktbearbeitungsstrategien zu entwickeln. Beispielsweise sind Intermediäre (Banken) das Bindeglied zwischen den Privatanlegern und den Börsen. Sind Banken an einer Börse nicht angebunden, wird dieser Börsenplatz Kunden in der Regel nicht angeboten. Lukrative Anlegerpotenziale (Nachfrage) stehen so der Börse nicht zur Verfügung.

Neben der „Nachfrageseite“ darf die „Angebotsseite“ - das sind bei uns die Emittenten von verbrieften Derivaten, Aktien und Renten - nicht außer acht gelassen werden. Der Erfolg des Handelssegments EUWAX beispielsweise ist u.a. darauf zurückzuführen, dass Privatanleger sich darauf verlassen können, an der Börse Stuttgart ein umfassendes Produktangebot vorzufinden. Mit rund 60.000 gelisteten Produkten stehen dem Anleger an der EUWAX eine sehr große Anzahl an Möglichkeiten zur Verfügung, um seine Anlageziele umzusetzen. Dabei hat der Anleger oft die Qual der Wahl, denn hat er sein Anlageziel definiert und eine Produktart gewählt, muss er auch noch den passenden Anbieter finden bzw. eine Vielzahl an Alternativ-Produkten vergleichen. Um dem Anleger bei der Anbieterauswahl zu unterstützen, bietet die boerse stuttgart AG im Internet Suchmasken an, wie die innovative Derivate-Matrix.

Folie 42: Kundenbedürfnisse im Zentrum der Strategie

Wie bereits dargestellt steht der Anleger und seine steigenden Ansprüche beim Kauf von Wertpapieren im Zentrum unserer Strategie. Die zunehmende Professionalisierung vieler Privatanleger ist zusätzliche Motivation und Herausforderung für die EUWAX AG ihre angebotenen Dienstleistungen kontinuierlich weiterzuentwickeln und die Kunden durch eine gefühlte Qualität des gebotenen Servicebündels an den Finanzplatz Stuttgart zu binden. Der intensive Wettbewerb mit anderen Marktplätzen und die im Wandel begriffen globalen Finanzmärkte und Produktwelten setzen hierbei hohe Anforderungen an uns, um auch zukünftig mit der Weiterentwicklung unseres Angebots führend zu sein und damit das Vertrauen unserer Kunden zu rechtfertigen.

Erst die Kombination der dargestellten Elemente -Liquidität, Geschwindigkeit, Preis und Qualität- ermöglichen uns die Differenzierung in der Wahrnehmung der Kunden im Vergleich zu anderen Handelsplätzen.

Folie 43: Liquidität, ein entscheidender Wettbewerbsfaktor

Die Liquidität im Handel mit Wertpapieren stellt nach wie vor einen entscheidenden Wettbewerbsfaktor dar. Auch bei der Neuausrichtung des Börsenplatzes Stuttgart sowie bei der Konzeption eines neuen Handelssystems soll das bisherige Erfolgsmodell für die Liquiditätsbereitstellung beibehalten werden. Denn u.a. mit der hohen Liquidität hat sich die EUWAX AG, gerade im Handel mit verbrieften Derivaten, ihre Position gegenüber dem außerbörslichen sowie dem börslichen Wettbewerbern erarbeitet.

Wie entsteht nun die hohe Liquidität am Platz Stuttgart, z.B. im Handel mit verbrieften Derivaten ?

Zu der in den Regelwerken verankerten Liquidität kommt noch die Liquidität der Emittenten, aufgrund deren Selbstverpflichtung höhere Sizes zu bieten, hinzu. Die EUWAX AG federt durch ihre zusätzliche Liquiditätsspende darüber hinaus einseitige Marktentwicklungen ab und glättet Marktschwankungen.

Die hohe Liquidität an der EUWAX hat dazu geführt, dass Kunden ihre Orders in immer stärkerem Maße nach Stuttgart legen. Die Kundenorders wirken wiederum liquiditätsverstärkend. Durch die hieraus oftmals hochliquiden Orderbücher ist es der EUWAX AG möglich Kundenorders teilweise besser als zum jeweiligen Emittentenkurs auszuführen. Diesen Kreislauf in Gang zu halten, wird ein wesentliches Ziel in der Zukunft sein.

Folie 43: Wachstumsfaktoren

Die nächste Fragestellung, auf die ich Ihre Aufmerksamkeit lenken will, ist die Frage nach den Wachstumsfaktoren für die EUWAX AG bzw. welche die EUWAX AG für sich identifiziert hat.

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 folgenden Veränderungen im Anlegerverhalten. Der steigende Anlage- und Vorsorgebedarf verstärkt diese Entwicklung zusätzlich.

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® und dem OTC-Handel.

Die Erschließung von Auslandsmärkten stellt für uns einen weiteren Wachstumsfaktor dar. Mit der strategischen Beteiligungen an der Schweizer Tradejet AG haben wir bereits in 2004 einen ersten Schritt in diese Richtung getan.

Mit der Beteiligung beabsichtigt die EUWAX AG an der Entwicklung des Schweizer Marktes für verbrieft Derivate zu partizipieren. Aufgrund der Innovationskraft des Schweizer Derivatemarktes selbst sowie des Tradingvolumens in der Schweiz sieht

die EUWAX AG ein großes Wachstumspotenzial. An dieser Marktentwicklung will die EUWAX AG mittels der Beteiligung partizipieren.

Tradejet betreibt eine elektronische Plattform. Privatanleger können kostengünstig und sehr anwenderfreundlich online Wertpapierorders aufgeben. Die Abwicklung erfolgt über die Zürcher Privatbank Maerki Baumann & Co. AG.

Der Fokus der Marktbearbeitung der EUWAX AG liegt auf dem deutschen Markt. Sich im Ausland bietende Marktchancen werden wir nicht aus den Augen verlieren und diese für die EUWAX AG zu nutzen wissen.

Ausländische Institute stellen eine weitere wichtige Wachstumschance für unsere Gesellschaft dar. Neue Emittenten von der hohen Qualität unsere Marktplatzes zu überzeugen und damit deren Produktangebot und Kundenkreise zu erschließen eröffnet der EUWAX AG neues Potenzial.

Folie 44: Stossrichtung der EUWAX AG

Die Stossrichtung der EUWAX AG ist klar umrissen. Es gilt, Kundenverbindungen zu sichern, neue Kunden zu gewinnen, Marktpotentiale entlang der Wertschöpfungskette zu erschließen sowie Kosten- und Qualitätsvorteile zu generieren.

Das weitere Geschäftsjahr 2005 wird nicht einfach werden. Das Marktumfeld bleibt schwierig. Der Konzentrationsprozess in unserer Branche wird anhalten. Wir sind jedoch zuversichtlich, auch 2005 zu den Gewinnern zu gehören. Auch bei Eintreffen konservativer Planungsszenarien werden wir den Unternehmenswert für unsere Aktionäre weiter erhöhen.

Folie 45: Danke für Ihre Aufmerksamkeit

Meine Damen und Herren,

wir danken Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.