

**Geschäftsbericht**

2000 / 2001

trading-house.net AG

# Meilensteine einer Erfolgsgeschichte

(Seit 30.6.01)

In Planung stehen folgende strategische Schwerpunkte:

- **Aufnahme der Erstnotiz am Frankfurter Freiverkehr.**
- **Aufbau einer umfassenden Vermögensbetreuung bis hin zur Vermögensverwaltung.**
- **Handelssignale unter dem Markennamen „blusignal“.**
- **Kooperationsverträge mit weiteren Werbepartnern**
- **b2b Kooperationen**
- **Kooperation mit einem strategischen Partner**

# Umgesetzte strategische Meilensteine

- **Juni 2001: Strategische Kooperationen mit: Finanznachrichten.de; Teletrader AG; Witch.de, Finanzbuchverlag GmbH**
- **Juni 2001: Implementierung einer neuen Handelssoftware „blutrader“.**
- **Juni 2001: Einführung der Webshow als Präsentationsmittel**
- **Juni 2001: Analyse Wytto AG.**  
Das renommierte IPO Finanzportal Wytto erstellt eine unabhängige Analyse über die trading-house.net AG. Fazit: Ein äußerst interessanter Wert. Die Domain: [www.wertpapier-analysten.de](http://www.wertpapier-analysten.de)
- **Juni 2001: Schließung des Trading Centers in Freiburg**
- **Mai 2001: Werbung bei gatrixx.**  
Bei gatrixx-finanztreff.de wurde zielgerichtete Werbung platziert. gatrixx betreibt Deutschlands größtes Finanzportal im Internet.
- **Mai 2001: Einführung bluchart**  
Mit der Tenfore GmbH wurde ein b2b Vertrag bezüglich der Vermarktung einer Chartsoftware unter dem Markennamen „bluchart“ unterzeichnet. Tenfore gehört zu den größten Anbietern von Realtime Kursinformations- und Chartsystemen in Deutschland. Das unter dem Namen bluchart von der trading-house.net AG vermarktete System ist das erste Produkt der zukünftig unter „blu...“ angebotenen Produktpalette.
- **April 2001: Anmeldung der Wortmarken bluchart, blusignal und blutrader beim Deutschen Patentamt**
- **April 2001: Zusammenlegung der Berliner Niederlassungen**  
Aus zwei wird eins. Die Ausbildung der Händler fand in der Friedrichstrasse statt, der Handel in der Fasanenstrasse. Um die Betreuung der Händler zu optimieren, haben wir beide Standorte zusammengelegt.
- **Februar 2001: Eröffnung des Trading Centers in Freiburg**
- **Oktober 2000: Einführung „direktbroker“**  
Mit direktbroker, einer Handelssoftware für US Aktien, hat die trading-house.net AG Neuland betreten. Daytrading in Deutschland mit Aktien.
- **August 2000: Eröffnung des Trading Centers in Frankfurt am Main**
- **Juli 2000: Erwerb der Internetdomain „direktbroker“**

---

**Inhaltsverzeichnis**

---

<b>1.</b>	<b>Das Unternehmen und die Ziele</b>	<b>5</b>
1.1.	Profil	5-6
1.2.	Firmenentwicklung	6-8
<b>2.</b>	<b>Organisation und Management</b>	<b>9</b>
2.1.	Organisation	9
2.2.	Geschäftsführung	9-10
<b>3.</b>	<b>Geschäftsfelder</b>	<b>11</b>
3.1.	Die Produktpalette im Überblick	12
3.1.1.	Die Börsenakademie	13-15
3.1.2.	Händlerbetreuung/Brokerage	16
3.1.3.	Börsenhandelsraum	17
3.1.4.	Managed Products	18
3.1.5.	Handelssignale	19
3.2.	Joint Venture	20
<b>4.</b>	<b>Markt</b>	<b>21</b>
4.1.	Gesamtmarkt	21-22
4.2.	Markteintritt	23
4.3.	Marketing / Vertrieb	23
4.4.	Kundenservice / -bindung	24-25
4.5.	Öffentlichkeitsarbeit	25
<b>5.</b>	<b>Wettbewerb</b>	<b>26</b>
<b>6.</b>	<b>Chancen und Risiken</b>	<b>26</b>
<b>7.</b>	<b>Kosten</b>	<b>27</b>
<b>8.</b>	<b>Bilanz / Anhang</b>	<b>28-33</b>

# trading-house.net AG

## Das Unternehmen und die Ziele

1998 hat die trading-house.net AG den deutschen Finanzdienstleistungssektor um ein neues Marktsegment bereichert. Das Daytrading. Einen bis dato schier unüberwindbar scheinenden Widerspruch – maximale Automatisierung im Kundengeschäft zu verbinden mit einem Höchstmaß an individueller Kundenbetreuung – hat die trading-house.net AG zu einem höchst lukrativen Geschäftsfeld entwickelt.

Durch die Spezialisierung auf die Ausbildung und Betreuung sehr aktiver privater Investoren zu selbständig, direkt am Handel teilnehmenden (privaten) Börsenhändlern, ist es trading-house.net möglich, diese aufgrund ihrer hohen Handelsaktivität sehr interessanten Kunden, umfassend und professionell zu betreuen.

Darüber hinaus verfügen Kunden der trading-house.net AG über Handelsinstrumente und technische Möglichkeiten, die denen von professionellen Börsenhändlern sehr nahe kommen. Einen Luxus, den große Direktbanken derzeit schon aus Gründen des Risikomanagements sich nicht erlauben.

Unter dem Strich zahlt ein Kunde von trading-house.net AG weniger Gebühren pro Transaktion als Kunden der Direktbanken. Das bessere Handelssystem und den Service bekommt der Kunde zusätzlich.

trading-house.net bietet über die reine Betreuung der Kunden hinaus ein breites Spektrum an ergänzenden Dienstleistungen, welche sie entweder selbst erbringt oder sich anderer Partner bedient:

- Seminare
- Brokerage
- Vermietung von Handelsplätzen
- Handelssignale als Handelsunterstützung
- Vermögensverwaltung (Vermittlung)
- Intensivtraining von angehenden Händlern
- Support externer Händler
- Vermittlung von Chartsystemen, Handelssoftware und Kontoverbindungen

## Profil

Wie unterscheidet sich die trading-house.net AG von Direktbanken? Die trading-house.net AG ist ein Full Service Direktbroker. Bereits bei der von der trading-house.net AG angebotenen Handelssoftware werden die Unterschiede deutlich. Ein Thema, welches für die Positionierung und das Marketing der Gesellschaft eine hohe Relevanz hat.

Die trading-house.net AG ist ein Anbieter in einer kleinen Marktnische, die Gesamtheit des Leistungsspektrums noch zu wenigen bekannt.

Mit sehr wenig Kapital hat die trading-house.net AG ein extrem hohen Bekanntheitsgrad erreicht. Die Mehrzahl der deutschen Bevölkerung hat, nicht zuletzt durch die trading-house.net AG, bereits vom Daytrading gehört. Die trading-house.net AG steht nun vor der Aufgabe, den umfassenden Service der Gesellschaft einem breiten Publikum so zu kommunizieren, dass die Vorteile Kunde der trading-house.net AG zu sein und nicht Kunde eine Direktbank jedem Anleger, der aktiv an der Börse handelt oder handeln möchte, sofort gegenwärtig werden.

## Das Unternehmen und die Ziele

Profil

Die trading-house.net bietet ihren Service deutschlandweit von Berlin und Frankfurt aus an. In Frankfurt ist die trading-house.net AG mit einer Tochtergesellschaft vertreten, an der die AG mit 51 Prozent beteiligt ist.

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass die ursprünglich geplante Zahl von Standorten nicht nur unnötig ist, sondern die Profitmargen der AG in einem nicht unerheblichen Maße schmälern. Ferner hat die Praxis gezeigt, dass sich die Suche nach fachlich geeigneten Partnern schwieriger darstellt, als ursprünglich angenommen wurde.

Die Zahl der Kunden die langfristig von einem Platz im Center handeln liegt bei unter 90 Prozent. Die Kunden sind aber grundsätzlich bereit, für Schulungen Entfernungen von mehreren hundert Kilometern zurückzulegen.

Als Konsequenz der gesammelten Erkenntnisse, wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr die Zahl der Center auf die Standorte Berlin und Frankfurt begrenzt.

Die Hauptsätze der AG werden nach wie vor in dem Bereich *Brokerage* produziert.

Der Service am Kunden steht im Vordergrund. Kunden, welche die Anfahrtswege zum Center scheuen, erhalten eine Präsentation des Leistungsspektrums der trading-house.net AG über das Internet. So können dem Kunden an seinem heimischen PC alle Programme der trading-house.net AG live vorgeführt werden. Selbst die Kontoeröffnung kann mittels der sogenannten „Webshow“ deutschlandweit vom Kunden zu Hause gemeinsam mit dem Kunden durchgeführt werden.

Derzeit stehen trading-house.net Schulungs- und Handelscenter an folgenden Standorten:

- Berlin
- Frankfurt

## Firmenentwicklung

Firmengründer ist der heutige Vorstand Rafael S. Müller. Im Rahmen seiner Tätigkeit als Senior Relationship Manager bei Merrill Lynch lernte er zum einen das deutsche und amerikanische Börsensystem, zum anderen aber auch die Bedürfnisse der privaten Anleger in ihren Börsengeschäften intensiv kennen.

Mit Einführung der ersten elektronischen Handelsplattform, die von der Deutschen Börse AG betriebene EUREX und der Einführung des Order routings in Deutschland, konnte Rafael S. Müller seine Geschäftsidee verwirklichen: den Börsenhandel unter professionellen Bedingungen für private Anleger anbieten. Am 09. September 1998 fand der notarielle Gründungstermin der privat finanzierten Aktiengesellschaft statt und Rafael S. Müller wurde zum Vorstand bestellt. Am 07. Oktober 1998 wurde der erste private Börsenhandelsraum Deutschlands in Berlin-Charlottenburg, vier Etagen über der Berliner Börse, eröffnet. In diesem ersten privaten Börsenhandelsraum Deutschlands fanden acht Händler Platz. Die Eintragung der Aktiengesellschaft erfolgte am 20. April 1999. Die stürmische Anfangszeit und das rege Interesse der privaten Anleger selbst direkt an der Börse zu handeln, machten eine Expansion unabdingbar. Dem Wachstum in der Anfangsphase konnte nur eine Erweiterung der angemieteten Gewerberäume Stand halten. Bereits am 30. April 1999

wurde das zweite trading-house in Berlin-Grunewald als eigenständiger Kooperationspartner der trading-house.net eröffnet. Das im trading-house Grunewald erstmalig verwirklichte Kooperationskonzept wurde mit verschiedenen rechtlich eigenständigen Partnern zwischen Juni und Oktober 1999 in Bremen, Hamburg, Bielefeld, Düsseldorf und Berlin- Biesdorf fortgesetzt.



## Das Unternehmen und die Ziele

Firmenentwicklung

Das überdurchschnittliche Wachstum wurde jedoch erstmalig durch eine Markenrechtstreitigkeit gebremst, da sich die Momentum Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in München, deren Hauptanteilseigner die deutschlandweit bekannte Familie Quandt ist, auf ältere Wortmarkenrechte beruft. Um die Weiterentwicklung des Unternehmens nicht von einem langjährigen Rechtsstreit mit ungewissem Ausgang abhängig zu machen, entschloss sich die Geschäftsleitung der jetzigen trading-house.net AG einvernehmlich mit der Momentum Beteiligungsgesellschaft zu einigen, und nach einer Aufbrauchsfrist in trading-house.net AG umzufirmieren.

Die Umfirmierung offenbarte jedoch auch die Instabilität des bis dahin verfolgten Franchisesystem als Expansionsmodell. Da zwischenzeitlich die Kooperationspartner ein ähnliches Wachstum mit ihren Handelsräumen verzeichnen konnten, nutzten einige die Namensänderung als Vorwand, um die Franchiseverträge ausserordentlich zu kündigen. Die trading-house.net befindet sich noch mit zwei ihrer Kooperationspartner im gerichtlichen Streit. Ein Verfahren wurde bislang rechtskräftig gewonnen.

Die ehemaligen Kooperationen spielen in der Expansionsplanung keine Rolle, da sich trading-house.net auf eigene Stärken konzentriert. Im Falle des Obsiegens sind außerordentliche Erträge zu erwarten.

Am 30. Juni 1999 eröffnete die trading-house.net einen Handelsraum in Charlottenburg. Mit 48 Händlerplätzen war und ist es der größte private Börsenhandelsraum Europas. Am 10. November 1999 folgte das trading-house in München.

Durch Vergrößerung des administrativen Bereichs und der Kundenbetreuung sowie dem damit einhergehenden Wachstum des Mitarbeiterstabes, wurden grössere Büroflächen bezogen und damit auch die Voraussetzungen für die Einrichtung eines Schulungszentrums für Privatanleger zum privaten Börsenhändler geschaffen.

Am 19. Februar 2000 wurde unter großer Beachtung der Medien die trading-house.net Börsenakademie eröffnet. Ziel der Börsenakademie ist es, den Kunden durch bessere Ausbildung zu größeren Handelserfolgen zu verhelfen und die Kunden enger an das Unternehmen zu binden. Dieses Konzept trägt nach kurzer Zeit bereits Früchte, wie die hohe Resonanz auf das Seminarangebot und die positiven Äußerungen der Seminarabsolventen belegen. Das Konzept in Berlin mit zwei Standorten präsent zu sein, hat sich allerdings als unwirtschaftlich erwiesen. Am Standort Charlottenburg fand im Mai 01 die Zusammenlegung beider Standorte statt. Bereits im Februar 01 wurde aus Effizienzgründen das Center in München geschlossen.

Im Juli 2000 wurde die Internetdomain <http://www.direktbroker.de> von der trading-house.net AG erworben. Im Oktober 2000 hat die trading-house.net AG eine Handelssoftware für US Aktien eingeführt. Die Software wird unter dem Name direktbroker vermarktet.

Im August 2000 hat die trading-house.net AG mit einem Partner in Frankfurt die trading-house.net GmbH, Frankfurt gegründet. Die Frankfurter GmbH betreut seitdem Kunden in Mittel und Westdeutschland. Das monatliche Betriebsergebnis der GmbH ist ausgeglichen.

Im Februar 2001 wurde für den süddeutschen Raum die trading-house.net Freiburg GmbH gegründet. Dieser Standort wurde aufgrund interner und strategischer Gründe bereits im Juni 2001 wieder geschlossen. Die während der viermonatigen Arbeitsphase der GmbH für die trading-house.net AG angelaufenen Umsätze konnten die Investitionskosten in etwa abdecken.

Im April 2001 wurden die beiden Berliner Niederlassungen der trading-house.net AG zusammengelegt. Der Mietvertrag konnte aufgelöst werden. Neben erzielten Kosteneinsparungen war die Nähe der Kundenbetreuer zu den am Standort handelnden Kunden mit ausschlaggebend. Die seit der Zusammenlegung gesammelten Erfahrungen haben die Strategie bestätigt. Die Förderung der Händler wurde optimiert und auf Kundenbedürfnisse kann schneller eingegangen werden.

Im April 2001 hat die trading-house.net AG die Begriffe blutrader, bluchart und blusignal als Wortmarken beim Patentamt angemeldet. Die Wortmarken sind in der Zwischenzeit eingetragen worden.

Im Mai 2001 hat die trading-house.net AG eine Kooperation mit der Tenfore GmbH geschlossen, mit dem Ziel eine eigene kostengünstige Chartsoftware den Kunden zur

Verfügung stellen zu können. Die Software ist seit Mai unter dem Namen **bluchart** auf dem Markt und bietet dem Kunden ein sehr gutes Preis- Leistungsverhältnis.

Im Juni 2001 konnten eine Reihe von Werbepartnern gewonnen werden, bei denen Banner platziert wurden. Im Austausch hat die trading-house.net AG deren Banner auf der eigenen Homepage platziert.

Im Juni 2001 wurde erstmalig auch die neue Handelssoftware blutrader der Öffentlichkeit vorgestellt. blutrader ersetzt weitgehend die technisch veraltete Plattform von Interactive Brokers. Die Plattform blutrader bietet dem Händler erhebliche Vorteile gegenüber der bislang genutzten Software. So können Kunden jetzt beispielsweise Ordervarianten nutzen, die die Börse in der Form nicht vorsieht: z.B. „Stop Market“ oder „Market if touched.“



## Organisation und Geschäftsführung

### Organisation

Die zunächst offene Frage, ob die von tradinghouse.net AG angebotene Dienstleistung eine genehmigungspflichtige Anlage- oder Abschlussvermittlung nach § 1 Abs. 1a. Zif.1 KWG i.d.F. vom 8. Dezember 1999 ist, hat das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen (BAKred) mit der Pressemitteilung vom 16. November 1999 dahingehend beantwortet, dass für diese Dienstleistung eine Erlaubnispflicht nach § 32 KWG besteht. Damit ist der tradinghouse.net ihr wesentlicher Unternehmensaufbau, Unternehmensstruktur und damit einhergehend auch die personelle Besetzung ihrer Geschäftsführung vom Gesetz vorgegeben.

Entsprechend den gesetzlichen Vorgaben hat tradinghouse.net ihr Unternehmen so organisiert, dass das Management aus einem Vorstand besteht, der aus Sicht des Unternehmens und des Aufsichtsrates den Anforderungen der Aufsichtsamt entspricht.

Als wichtigster organisatorischer Bestandteil ist an dieser Stelle der Compliance Officer zu nennen. Die Funktion des Compliance Officers wird vom Vorstand besetzt.

Damit trägt die tradinghouse.net den Gesetzesvorgaben des KWG und des WpHG Rechnung, welches Finanzdienstleistungs-

instituten und Wertpapierdienstleistungsunternehmen verpflichtet, dass die Verhaltensregeln der §§ 31 bis 34a bei den Geschäftstätigkeiten durch einen Compliance Officer überwacht werden.

Den Umfang der Überwachungstätigkeit hat das Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel (BAWe) in seiner Compliance-Richtlinie vom 08. November 1999 festgelegt und mit seiner Richtlinie vom 23. August 2001 in Kraft gesetzt. Danach ist für jedes Wertpapierdienstleistungsunternehmen ein Minimum an organisatorischen Massnahmen (Basis-Compliance) gefordert. Der Umfang der Maßnahme richtet sich nach der Größe, Geschäftstätigkeit und Struktur des jeweiligen Unternehmens aus. Die Anforderungen an den Umfang steigen demnach mit der Umsatzsteigerung oder der Produkt-diversifikation.

Der momentane Geschäftsumfang der tradinghouse.net erfordert gemessen an der Richtlinie die Basis-Compliance. Da gegenwärtig das Antragsverfahren der tradinghouse.net beim BAKred läuft, hält sie die gesetzliche Anforderung durch eine Haftungsübernahme, die durch die v. Pfetten und Ewaldsen AG in München gewährleistet wird, aufrecht.

### Geschäftsführung

Der Vorstand besteht aus einer Person. Diese Position ist durch Herrn Rafael S. Müller besetzt. Herr Müller erfüllt in seiner Person u.E. die gesetzlichen Vorgaben des KWG sowie des WpHG, die eine fachliche Eignung zur Führung eines Finanzdienstleistungs- bzw. Wertpapierdienstleistungsunternehmens fordern. Diesen Anforderungen wird Herr Müller u.E. aufgrund seiner Ausbildung und seines beruflichen Werdegangs gerecht. Der wesentliche Lebenslauf zur Ausübung und Qualifikation der Vorstandsposition stellt sich wie folgt dar.

Rafael Müller, 34 Jahre, hat sich bereits während seines Studiums der Rechtswissenschaften mit dem Börsenhandel beschäftigt und war studiumsbegleitend geschäftsführender Gesellschafter



**Organisation und Geschäftsführung**

Geschäftsführung

der Pallas Gesellschaft für angewandte Kapitalmarktforschung mbH und der DAX Financial Consultant GmbH.

Aufgrund seines geschäftlichen Erfolges bei diesen Unternehmen beendete er das Studium nach bestandener Zwischenprüfung und wurde dann von dem renommierten Bankhaus Merrill Lynch angeworben.

Dort war er zunächst als Financial Consultant für die Betreuung vermögender Privatkunden und mittelständiger Unternehmen zuständig. Im unternehmensinternen Fortbildungsprogramm wurde Rafael Müller zum Senior

Relationship Manager in Genf, London, Frankfurt/Main und Princeton in den Bereichen Wertpapieranalysen, Risikomanagement und Marketing ausgebildet.

Rafael Müller hat die US Börsenlizenz „Serie 3“ und „Serie 7“ sowie die EUREX Händlerprüfung erworben.

In Planung befindet sich die Erweiterung der Vorstandsebene, um den gesteigerten Anforderungen für die Erlaubnis als Finanzinstitut gerecht zu werden, welche die Besetzung der Geschäftsleitung mit mindestens zwei Mitgliedern vorgibt.

## Geschäftsfelder

Die Geschäftsfelder der trading-house.net AG unterteilen sich in zwei Segmente:

- **Das eigene Full Service Brokerage**
- **b2b Kooperationen**

Die Produktpalette der trading-house.net AG wird in beiden Schulungs- und Daytrading Centern der trading-house.net AG angeboten.

Die trading-house.net AG erhält von den Umsätzen, die bei einem Joint Venture erwirtschaftet werden, lediglich einen Anteil von den Handelsgebühren. Die Erträge aus der Vermietung von Handelsplätzen oder Seminaren verbleiben beim Partner.

Im b2b Bereich gibt es unterschiedliche Arten von Kooperationen.

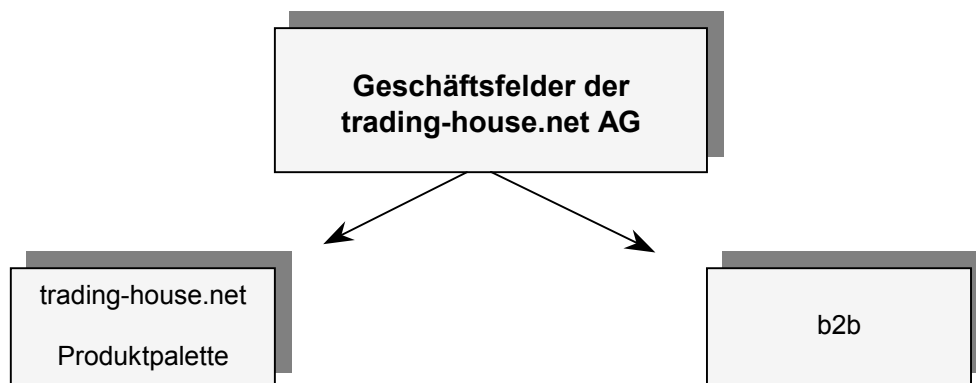
Führt der Kooperationspartner ein Trading-Center, wie beispielsweise die trading-

house.net Frankfurt, GmbH so betreibt der Kooperationspartner ein eigenes Brokerage Business.

Handelt es sich bei dem Kooperationspartner um einen reinen Vermittler, so erhält dieser in der Regel eine einmalige Abschlussprovision.

Im einzelnen stellen sich die Einnahmen der trading-house.net AG wie folgt dar:

- aus **eigenen Centern**: 100 % der Umsätze
- aus **Joint Venture (b2b)**: ausschließlich Provisionsumsätze aus den Kontovermittlungen
- aus **Kooperation (b2b)**: 100% der Umsätze abzüglich einer Einmalprovision für die Vermittlung von Interessenten.



Im Folgenden werden die einzelnen Geschäftsfelder der trading-house.net AG näher dargestellt.

**Geschäftsfelder**

**Die Produktpalette im Überblick**

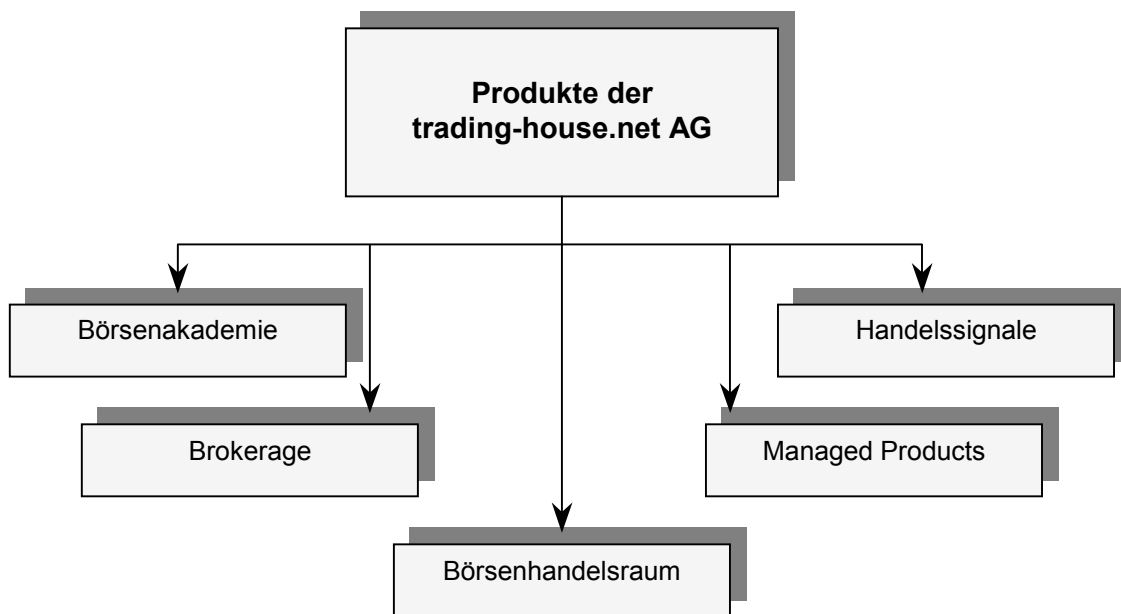
Die trading-house.net AG hat im Laufe der letzten Jahre ihre Palette der angebotenen Produkte markant erweitert. Um dem individuellen Bedarf einzelner Kunden gerecht zu werden, wurden mit Partnern neue Produkte entwickelt und optimiert.

Den ersten Schritt machte die trading-house.net AG mit der Gründung der trading-house.net Börsenakademie, deren Zweck die optimierte Aus- und Fortbildung von privaten Anlegern zu privaten Börsenhändlern ist.

Für entscheidungsfreudige, kurzfristig orientierte Anleger bietet die trading-house.net AG in ihren Handelsräumen den Kunden

optimierte Handelssignale an. Diese dienen dem Händler als Unterstützung bei seinen Kauf- und Verkaufsentscheidungen.

Kunden, denen es schwerer fällt sich selbst zu entscheiden, bieten wir die Möglichkeit an, ihr Konto von professionellen Vermögensverwaltern verwalten zu lassen. Die trading-house.net AG übernimmt hierbei die Vorselektion und Beratung des Kunden bei der Auswahl des für ihn geeigneten Verwalters.



Auf den folgenden Seiten sind die einzelnen Produkte der trading-house.net AG beschrieben. Ferner wird kurz dargestellt, welchen Umsatz die trading-house.net AG aus den jeweiligen Produkten erwartet.

**Geschäftsfelder**

**Die Börsenakademie**

Die Börsenakademie stellt einen sehr wichtigen Baustein in der Gesamtstruktur der tradinghouse.net AG dar.

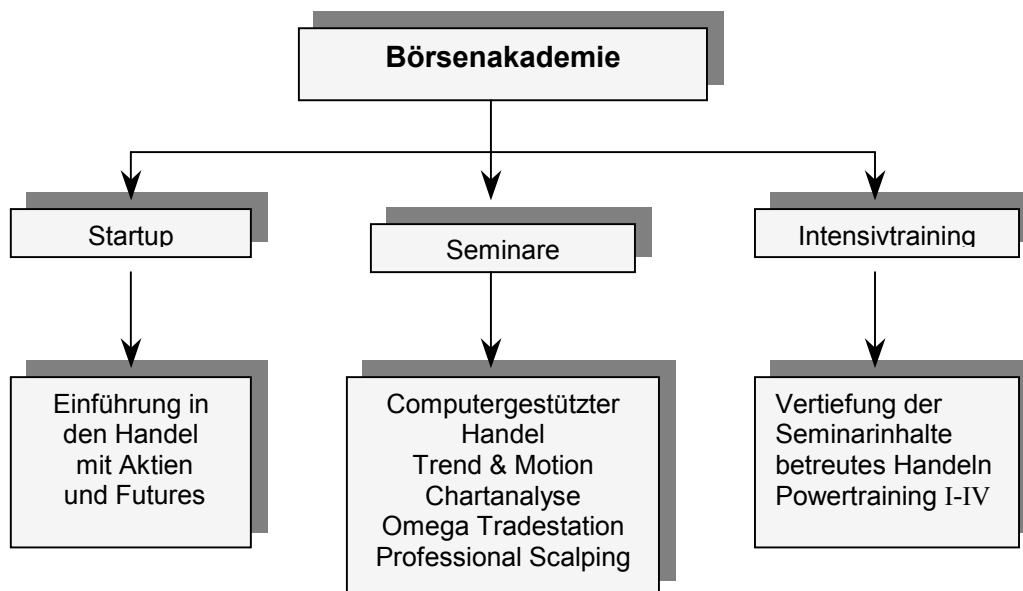
Nur durch eine qualifizierte Ausbildung und Betreuung kann der systematische und erfolgreiche Einstieg der Kunden in den von professionellen Händlern dominierten Terminmarkt bzw. Daytrading Bereich erfolgen.

Über die Qualität der Ausbildung bezweckt die tradinghouse.net AG unter anderem auch den

Ausbau des Marktvorsprungs gegenüber Ihren Mitbewerbern.

Das Angebot der Börsenakademie untergliedert sich in kostenlose Startup Kurse, kostenpflichtige Seminare und das Intensivtraining. Die Veranstaltungen sind auf den jeweiligen Wissenstand der Kunden abgestimmt und darauf ausgerichtet, das entsprechende Know-How zu vermitteln, um dauerhaft erfolgreich am Markt agieren zu können

**Die Bausteine der Börsenakademie im Überblick**



Auf den folgenden Seiten sind die Bausteine der Börsenakademie näher erläutert.

## Geschäftsfelder

Die Börsenakademie

### Das Startup

Das Startup Kurs der trading-house.net AG ist der Grundbaustein der Börsenakademie und bestimmt einen Großteil des Erfolges der trading-house.net AG.

Der Kurs ist für den Interessenten kostenfrei und geht über zwei Tage. Die Hemmschwelle den Kurs zu besuchen ist extrem niedrig und er trifft auf eine große Resonanz bei den Interessenten. In Berlin wird der Kurs ein- bis zweimal wöchentlich und in Frankfurt in der Regel alle zwei Wochen durchgeführt.

Inhaltlich deckt der Startup Kurs eine Reihe von Themenkreisen ab:

- Präsentation der trading-house.net AG
- Aufklärung über die mit dem Daytrading verbundenen Risiken
- Systematik des Futurehandels
- Einführung in unterschiedliche Order Routing Softwaresysteme
- Grundlagen der technischen Chartanalyse
- Einführung in verschiedene Chartanalyse-systeme
- Persönliche Planung des weiteren Ausbildungsweges

Kostenlos- aber nicht umsonst, so die Meinung vieler Teilnehmer nach der Veranstaltung, bei der in der Regel die von den Interessenten gesetzten Erwartungen weit übertroffen werden. Ein gutes Image, welches sich einprägt.

Die Qualität des Startup Kurses wird von der trading-house.net AG kontinuierlich überarbeitet und verbessert. Ziel des Startup ist es, den Interessenten möglichst umfassend über den Bereich Daytrading zu informieren und ihm einen individuellen Weg zum erfolgreichen privaten Börsenhändler aufzuzeigen. Die trading-house.net AG sieht es als Ziel an, diejenigen Interessenten, welche für den aktiven Börsenhandel nicht geeignet erscheinen, bereits in diesem Stadium auszuwählen, um dem Kunden unnötige Kosten zu ersparen.

Der Startup Kurs ist keine Verkaufsveranstaltung. Er ersetzt ein ausführliches, individuelles erstes Beratungsgespräch und steigert so die Effizienz in der Kundengewinnung.

### Seminare

Die trading-house.net AG hat mit Gründung der trading-house.net Börsenakademie ein umfangreiches Seminarprogramm entwickelt, welches kontinuierlich überarbeitet und verändert wird. Ziel der Seminare ist es, den Händlern Grundlagen zur Entwicklung eigener Strategien an die Hand zu geben.

Die trading-house.net AG hat sich zur Aufgabe gemacht, die deutsche Börsenlandschaft zu demokratisieren. Demokratisierung in Reinform bedeutet, den Anleger durch Aufklärung und Schulungen sowohl in die Lage zu versetzen, selbständig an der Börse Entscheidungen treffen zu können, wie auch diese möglichst kostengünstig und schnell umsetzen zu können. Der Seminarblock nimmt hier einen wesentlichen Raum ein.

Kein von der trading-house.net AG durchgeführtes Seminar wird einen Händler unmittelbar in die Lage versetzen erfolgreich zu handeln. Vermittelt werden können nur Ansätze und Methodiken, die den Händler durch eigenes Training dazu bewegen sollen, systematisch und so erfolgreich zu handeln.

In den Seminaren werden unterschiedliche Schwerpunkte gelegt, so dass sie für den Teilnehmer sowohl einzeln oder auch als Seminarreihe eine Bereicherung und Ergänzung seines Wissens darstellen. Buchen Teilnehmer Seminare in Verbindung mit dem Intensivtraining, so werden ihm Rabatte gewährt (Powertraining).

**Intensivtraining**

Seit Juli 1999 führt die trading-house.net AG das Intensivtraining durch. Das Intensivtraining ist der „Schritt“ nach dem Startup Kurs. Der Interessent wird zum Kunden. In der Regel hat er sich entschieden, mit dem aktiven Börsenhandel zu starten.

Beim Intensivtraining trainiert der angehende Händler den Ernstfall. Er sitzt an einem voll ausgestatteten Handelsterminal, verfolgt in Echtzeit die Kurse, analysiert diese und setzt Kauf- und Verkaufsentscheidungen unmittelbar um (Papertrading).

Hierfür stehen ihm fast die gleichen Möglichkeiten zur Verfügung wie dem späteren Händler. Der einzige Unterschied ist, dass die Order nicht an der Börse platziert wird. Während des Handels wird der Kunde durch erfahrene Trainer betreut und auf typische Fehler beim Handel hingewiesen.

Das Intensivtraining ist der Teil der Ausbildung, bei welcher der angehende Händler erstmals eigene Strategien entwickelt und ausprobiert. Die so entwickelten Strategien müssen nun gefestigt werden. Der Simulationshandel unterscheidet sich vom realen Handel, bei dem es für den Händler nicht um sein eigenes Geld geht insoweit, als dass psychologische und mentale Aspekte das Verhalten des

trainierenden nicht beeinflussen. Sobald der Händler real Verluste oder Gewinne durch sein Handeln produziert, kommen diese Aspekte als wesentlicher Einflussfaktor bei der Umsetzung seiner Strategien zum tragen. Aus diesem Grund wird jedem Aspiranten empfohlen, über einen möglichst langen Zeitraum zu trainieren. Nur wenn es dem Händler gelingt, seine erworbenen Kenntnisse und die Strategien umzusetzen, wird er in der Lage sein, langfristig erfolgreich an der Börse zu agieren. Aus diesem Grund ist das Intensivtraining wichtigster Bestandteil der Ausbildung zum erfolgreichen privaten Börsenhändler.

Während des Intensivtrainings wird dem Trainierenden nahegelegt, begleitend an den von der trading-house.net AG angebotenen Seminaren teilzunehmen, um eine Grundlage für die Entwicklung eigener Strategien zu haben.

Der Umsatz der trading-house.net AG für das angebotene Intensivtraining richtet sich nach der Dauer, für die der Kunde den Vertrag abschließt. Im Durchschnitt liegen die Einnahmen der trading-house.net AG bei ca. 250 Euro pro Trainingswoche. Mit steigender Akzeptanz der Kunden rechnen wir mit einer leichten Zunahme der gebuchten Trainingswochen in den kommenden Jahren.

## Geschäftsfelder

### Händlerbetreuung / Brokerage

Die trading-house.net AG ist dem Kunden bei der Auswahl der für ihn und seine speziellen Bedürfnisse geeigneten Bankverbindung oder Brokerverbindung beratend tätig.

Nachdem der Kunde seine Wahl für eine geeignete Bank- oder Brokerverbindung getroffen hat, wird die trading-house.net AG für den Kunden als Anlagenvermittler tätig. Diese Tätigkeit wird durch das Bundesaufsichtsamt für des Kreditwesen reguliert. Im Rahmen dieser Regulierung, welche von dem Bundesaufsichtsamt für die Betreiber von Daytrading Centern konkretisiert wurde, findet sowohl das geforderte Papertrading des Kunden statt, wie auch eine eingehende Aufklärung über die mit dem Daytrading verbundenen Risiken. Kunden, die vorhaben vom Handelsraum aus zu handeln, werden darauf hingewiesen, dass sie ihre Entscheidungen selbständig treffen sollen und sich nicht von anderen Händler beeinflussen lassen .

Der Kunde erhält nachdem er sein Konto kapitalisiert hat die Freischaltung für sein Konto und die Software. Die trading-house.net AG hat ein Team von Mitarbeitern, welches sich um die Betreuung der Kunden während des Handels kümmert. Im Center ist es der jeweilige Centermanager, handelt der Kunde von zu Hause oder seinem Büro, so steht ihm telefonisch ein qualifizierter Support zur Verfügung.

In Planung befindet sich ein Projekt, bei dem mittels Fernwartung auch Händler, welche zu Hause handeln, technisch von der trading-house.net AG betreut werden.

Die Umsätze der trading-house.net AG werden hierbei durch die Vermittlung der Kunden an die jeweilige kontoführende Stelle und deren anschließende Betreuung generiert. Sie sind abhängig von der Handelsaktivität und der Kontogröße des Kunden und somit von der trading-house.net AG nicht beeinflussbar.



## Geschäftsfelder

### Börsenhandelsraum

Im Börsenhandelsraum der trading-house.net AG wird Händlern die Möglichkeit gegeben, sich ausschließlich auf den Handel zu konzentrieren.

Der Centermanager behebt technische Probleme, leistet Hilfestellung bei der Bedienung der Handels- und Chartsoftware und steht dem Kunden für Fragen bei der technischen Abwicklung und Kontoführung zur Seite. Insbesondere Händler mit weniger technischen Vorkenntnissen, wissen diesen Service zu schätzen. Aber auch technisch versierte Händler nutzen diese Möglichkeit des betreuten Handelns in ruhiger Atmosphäre.

Der Handelsraum verfügt ferner über ein Loungebereich, welcher zum Austausch von Informationen und Gerüchten, zum Lesen oder einfach nur zum Erholen zur Verfügung steht.

In einem abgetrennten Bereich des Handelsraums findet das Intensivtraining statt. Hier üben die angehenden Händler und

entwickeln persönliche Strategien. Das Training ist eins der wichtigsten Merkmale der trading-house.net AG und unterscheidet die AG maßgeblich von einem herkömmlichen Direktbroker.

Nach dem Training wird der Handelsraum durchschnittlich 3 Monate für den aktiven Handel genutzt. Im Anschluss zieht ein Großteil der Händler den Handel von zu Hause vor.

Auch der seit dem Sommer 1999 regelmäßig stattfindende Tradertreff ist im Handelsraum beheimatet. Der Tradertreff hat sich in Berlin zu einem Jour Fix herausgebildet. Er findet regelmäßig am ersten Mittwoch im Monat statt und erfreut sich großer Beliebtheit. Der Tradertreff hat ein von der trading-house.net AG moderiertes Rahmenprogramm und dient in einem nicht unerheblichen Maße der Kundenbindung.

## Geschäftsfelder

### Managed Products

#### Vermögensverwaltung

Eine Ergänzung der Produktpalette der trading-house.net AG stellt der Bereich der Managed Products dar.

Es hat sich gezeigt, dass sich erheblich mehr Kunden für den Handel mit Futures interessieren und von den sich ergebenden Chancen profitieren wollen, als es geeignete Händler für diese sehr speziellen Märkte gibt. Sei es aus Zeitgründen oder der Erkenntnis, selbst nicht über genügend Erfahrungen zu verfügen, besteht eine große Nachfrage nach der Möglichkeit, den Handel von einem professionellen Händler vornehmen zu lassen.

Die trading-house.net AG hat sich die Performance unterschiedlicher Vermögensverwalter angeschaut und eine Vorauswahl getroffen. In der Regel hat jeder Vermögensverwalter ein oder mehrere unterschiedliche Handelsstrategien. Hierbei

wird nach gehandelten Produkten und dem der Strategie zugrundeliegenden Risiko unterschieden.

Die trading-house.net AG berät den Kunden bei der Auswahl des für ihn geeigneten Verwalters. Hat der Verwalter mit dem Handel begonnen, so übernimmt die trading-house.net AG die Kommunikation und überwacht im Auftrag des Kunden die Handlungsergebnisse.

- Das verwaltete Einzelkonto

Das verwaltete Einzelkonto wird für jeden Kunden individuell betreut und verwaltet. Der Kunde hat die Möglichkeit, die Handlungsergebnisse täglich zu überprüfen. Zum einen erhält er täglich einen Kontoauszug, zum anderen hat er mittels eines elektronischen Systems Zugang zu seinen Kontoauszügen.

**Geschäftsfelder**

**Handelssignale**

„blusignal“ gibt konkrete Kauf – und Verkaufssignale für die wichtigsten Indices .

Kunden, die im Handelsraum handeln, haben kostenfreien Zugang zu den Monitoren, auf denen die Signale dargestellt werden.

Für die Generierung der Signale werden unterschiedliche Marktindikatoren (z.B. das „Momentum“ oder „gleitende Durchschnitte“) in mathematischen Formeln eingesetzt und auf Grundlage historischer Daten werden die Variablen optimiert, um so in Echtzeit Kauf- und Verkaufssignale zu erhalten.

Mit blusignal werden aktive Händler bei ihren Handelsentscheidungen unterstützt. Das System soll dem Händler die Entscheidung zwar nicht abnehmen, sie jedoch bei ihrer Entscheidungsfindung bestärken. Insbesondere in den ersten Wochen des Handels ist dies eine wertvolle Unterstützung.

Die trading-house.net AG verspricht sich aufgrund der Signale eine höhere Kundenbindung. Für die Kunden im Handelsraum bilden die Signale einen kostenfreien Zusatznutzen, für Händler anderer Häuser eine Entscheidungshilfe zu trading-house.net zu wechseln.

Auch in den USA hat sich gezeigt, dass diese Form der Unterstützung der aktiven Händler von den Kunden gewünscht ist.



Automatisch generierte Handelssignale sind frei von Emotionen. Emotionen sind oft der größte Feind des Händlers. Mit Hilfe der Signale kann der Händler lernen, emotionsfrei zu handeln.

blusignal unterstützt den Händler auf seinem Weg zum Erfolg.

## Geschäftsfelder

### Joint Venture

Die trading-house.net AG plant in Zukunft keine eigenen Schulungs- und Handelscenter mehr zu errichten. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass Center, die von Geschäftsführenden Gesellschaftern betrieben werden, kosteneffizienter wirtschaften und ertragsstärker sind. Grund hierfür ist das gesteigerte Engagement eines Unternehmers gegenüber dem eines Angestellten.

Die trading-house.net AG wird ihr erworbenes Wissen um Kundenbedürfnisse, den Aufbau von Schulungs- und Handelscentern sowie ihr Netzwerk und Kundenanfragen Investoren zur Verfügung stellen, welche in ausgesuchten Ballungszentren und Großstädten gemeinsam mit der trading-house.net AG als Partner und Investor ein Center errichten wollen. Die trading-house.net AG schließt hierfür mit der jeweiligen GmbH einen Kooperationsvertrag.

Bei diesen gemeinsamen Centern wird die trading-house.net AG als Hauptanteilseigner 51 Prozent an den hierfür zu gründenden GmbHs halten. Der Investor sollte die Geschäftsführung vor Ort sicherstellen.

Nahezu alle von der GmbH erwirtschafteten Erträge verbleiben in der jeweiligen GmbH. Im Rahmen des Kooperationsvertrags verbleibt jedoch bei der Vermittlung der Kunden an die

jeweilige kontoführende Stelle (Bank oder Broker) ein Teilbetrag, der durch die Handelsaktivitäten der Kunden erwirtschafteten Umsätze, bei der trading-house.net AG. Dies stellt die Vergütung aus dem Kooperationsvertrag mit der GmbH für die trading-house.net AG sicher. Ferner erhält die trading-house.net AG bei Gewinnausschüttungen 51 Prozent der in der GmbH angefallenen Gewinne.

Die Errichtung weiterer Center wird von der konjunkturellen Entwicklung abhängig gemacht. Erst in der nächsten Euphoriephase werden neue Joint Venture entstehen. Vorgesehen sind drei bis vier Großstädte in Deutschland.

Neben eigenständigen Centern hat die trading-house.net AG b2b Partner, die kein eigenes Brokerage Business haben. Diese Partner vermitteln der trading-house.net AG und deren Kooperationspartnern Interessenten. In der Regel werden die Interessenten aus dem Umfeld der b2b Partner generiert. So wurden Kooperationen mit mehreren Finanzportalen im Internet geschlossen.

## Markt

## Gesamtmarkt

Mit einer durchschnittlichen Steigerung von 14,5% jährlich im vergangenen Jahrzehnt, erhöhen die privaten Aktienanleger im deutschen Anlegermarkt kontinuierlich ihre Marktpräsenz. 1999 waren 7,9 % der deutschen Gesamtbevölkerung Aktienbesitzer. Die einzig haltbaren statistischen Zahlen aus verschiedenen Quellen besagen, dass es in den USA ca. 250.000 private Börsenhändler gibt.

Abgeleitet von diesem Wert kann man von einem Schätzwert von ca. 200.000 privaten Börsenhändlern europaweit und ca. 30.000 privaten Börsenhändlern in Deutschland ausgehen.

Mit der Einführung des Electronic-Brokerage sind die Grenzen zwischen Online-Banken bzw. Online-Depotführung verschwommen. Den Börsenhändlern der trading-house.net werden die technischen Vorteile des Daytradings mit Derivaten auch für das Risikomanagement ihrer Aktiendepots geboten.

Daraus ergeben sich folgende Marktpotentiale:

- Ausweitung des Umsatzvolumens der bestehenden Kunden durch Aktienhandel und Kontoführung
- Neukundengewinnung aus dem Börsenhändlerpotential der Online-Banken

Die letzten beiden Jahre haben gezeigt, dass ein erheblicher Informationsbedarf für Privathändler besteht als auch für diejenigen, die es werden wollen. Diese Wissenslücke wird die trading-house.net AG mit ihrem umfassenden Serviceangebot weiter schließen und so die Anzahl der privaten Händler in den eigenen Räumen als auch bundesweit erheblich ansteigen lassen.

Die Verschiebung der Anlagestrategie der Händler in Richtung Electronic-Brokerage durch die neuen technischen Möglichkeiten werden zunehmen.

Daytrading bedeutet, die Kursschwankungen von Börsenprodukten innerhalb kürzester Zeiträume auszunutzen. Hierbei ist für den langfristigen Erfolg eines Traders entscheidend:

- niedrige Transaktionskosten
- hohe Fungibilität und hohe Liquidität des gehandelten Produktes

Gegenüber der Aktie haben andere Börsenprodukte wie Futures und Optionen entscheidende Vorteile:

- wesentlich geringerer Kapitaleinsatz
- große Hebelwirkung des gehandelten Produkts

Der Börsenhändler bewegt sich dabei auf den schnellsten und liquidesten Märkten der Börse: den Terminmärkten.

Die bislang schnellste Möglichkeit der Anlage war das Ticket-Order-System der Online-Banken, d.h. den Börsenauftrag auszuführen oder das Ticket via e-mail zum ausführenden Broker zu senden, der den Auftrag dann ausführte und bestätigte.

Nunmehr kann trading-house.net AG den Händlern aufgrund ihres Serviceangebots, einen Direct Access Zugang zum jeweiligen Markt anbieten, der es ermöglicht zu den besten Bid- / Ask- Kursen zu handeln. Damit stehen einem privaten Händler erstmals professionelle Rahmenbedingungen für die Orderabwicklung in diesen Märkten zur Verfügung.

**Markt**

Gesamtmarkt

**Anleger- Trader**

Neben dem klassischen Anleger hat sich die Gruppe der privaten Börsenhändler etabliert. Diese sind in erster Linie Händler und keine Anleger.

Die Segmentierung des Anlegermarktes für die trading-house.net erfolgt auf Basis des Handelsverhaltens und den damit verbundenen Bedürfnissen der privaten Anleger im Bezug auf Beratungsintensität, Ausführungsgeschwindigkeit und Gebührenstruktur.

Die Ausführungsgeschwindigkeit und die Gebühren sind für Händler und Börsenhändler von weitaus größerer Bedeutung als für den Anleger, da sie sich auf den schnellsten Märkten der Börse bewegen.

Die prompte, zuverlässige Ausführung ihrer Order und den sekundengenauen Informa-

tionsfluss über die von ihnen gehandelten Produkte ist für den Händler ebenso fundamental, wie die kostengünstige Orderabwicklung, da der Händler seine Entscheidung eigenständig und schnell trifft. Unterstützende Beratung im Handel findet nicht statt, sondern Weiterbildung, um die Handelsaktivitäten der Börsenhändler zu optimieren.

Der Markt, auf dem die trading-house.net AG agiert, besteht also in erster Linie aus der Gruppe der aktiven Händler.

**Markt Online-Banken**

Das weitere Marktumfeld der trading-house.net besteht vor allem aus Online-Banken und Direktbrokern, die Privatkunden über Ticket-Ordering-Systeme den Börsenhandel von zu Hause aus anbieten.

Von dem Angebot der Onlinebanken unterscheidet sich die trading-house.net durch:

- gewachsene Strukturen in der Betreuung privater Börsenhändler
- Kundennähe / Repräsentanzen
- Erfahrung im Umgang und in der Schulung privater Anleger
- hohe Serviceorientierung
- keine Abhängigkeit von einer Bank

Im Direct Access Brokerage werden professionelle Werkzeuge von professionellen Usern gehandhabt. Der private Anleger hat insbesondere durch mangelnde Erfahrung und mangelndes Know-how Nachteile gegenüber professionellen Börsenhändlern. Ein Discount Broker bietet seinen Service, kostengünstig Wertpapiergeschäfte abzuwickeln, indem der Nutzer einen Teil der Bankdienstleistung

selbst übernimmt. Beratung und Service der Kunden entfällt weitestgehend zugunsten günstiger Konditionen. trading-house.net AG gibt dem privaten Anleger das richtige Werkzeug und Know-how in die Hand, um professionell agieren zu können. Denn nach wie vor verwalten 71,2 % der trading-house.net AG – Kunden und Interessenten ihre Konten immer noch über einen Direktbroker.

Eine für Europa vorgelegte Entwicklungseinschätzung besagt:

- 2,4 % der Anleger verwalten Depots online
  - Prognose 2001: 4,8 %
  - Prognose 2003: 22%
- (Quelle: Handelsblatt vom 31.12.1999)

Diese Entwicklung ist für trading-house.net uneingeschränkt von Vorteil. Die Kostenstruktur eines Discount Brokers kann durch trading-house.net ebenfalls angeboten und mit dem Service eines Electronic-Brokerage Unternehmens mit lokalen Servicepunkten kombiniert werden.

## Markt

### Markteintritt

Die trading-house.net AG bot beim Markteintritt in einer bis dahin noch schwach besetzten Nische als Innovation das völlig neue Produkt der privaten Börsenhandelsräume an.

Das Transaktionsmodell und das Konzept der Handelsräume sind von Mitbewerbern zwar übernommen worden, trading-house.net AG hat jedoch auf diese Tendenzen schlagkräftig reagiert mit:

- Angebot professioneller Software
- Informations- und Geschwindigkeitsvorteil durch Know-how
- ständig erweiternde Ausbildungsprogramme
- umfassender Service
- qualifizierte Aus- und Weiterbildung der eigener Mitarbeiter

### Marketing / Vertrieb

Die trading-house.net AG unterscheidet Veranstaltungen zum Zwecke der:

- der Interessentengewinnung
- der Kundenbindung
- des Political Engineering

Die Interessentengewinnung der trading-house.net AG resultiert derzeit aus:

- Öffentlichem Interesse
- Umfangreicher Pressearbeit
- Empfehlungen von Kunden und Interessenten

Zur Interessentengewinnung veranstaltet die trading-house.net AG

- Regelmäßige Veranstaltungen wie den Tradertreff
- Werbung in Printmedien
- Internetauftritt
- Startup und Kompaktkurse der Börsenakademie
- Eröffnungsveranstaltungen neuer Börsenhandelsräume

Weitere Maßnahmen sind geplant.

## Markt

### Kundenbindung / Service

Die Kunden und Interessenten der trading-house.net AG werden in regelmäßigen Anschreiben über die Neuerungen, Veränderungen und Ideen der trading-house.net informiert durch:

- Im trading-house.net Newsletter,
- regelmäßige Einladung zum Tradertreff,
- dreimonatige Versendung des aktuellen Programms der Börsenakademie,
- Einladungen zu den Eröffnungen der neuen Börsenhandelsräume,

Darüber hinaus wird den Kunden / Tradern durch das tägliche Erlebnis des Handelns in den Räumen der trading-house.net AG die entscheidende soziale Komponente geboten, die ein „Wir-“ Gefühl unter den Händlern hervorbringt und so dem Aufbau einer starken Gemeinschaft dient: die Trader empfinden Spaß bei ihrer Arbeit, den sie mit anderen teilen.

Eine weitergehende Bindung schafft ebenso der umfangreiche trading-house.net AG – Kundenservice.

Dieser umfasst die Bereiche:

- Betreuung
- Weiterbildung
- Problemlösung

#### Betreuung

Zwingend notwendig ist der regelmäßige persönliche und telefonische Kontakt der Kundenbetreuer zu ihren Kunden. Die Kundenbetreuer der trading-house.net stehen Kunden und Interessenten während der Handelszeiten für Probleme aller Art zur Verfügung.

Die externen Trader müssen über qualitative Maßnahmen gebunden werden, wie z.B. (lokale)Vor-Ort-Service, d.h. Einrichtung und

Änderung von Hard- und Software, telefonische Betreuung und kostenfreie Anrufe zum Trader-Desk in der Zentrale bei auftretenden Problemen.

Der regelmäßige persönliche und telefonische Kontakt schafft so eine enge Bindung an das Unternehmen und auf der anderen Seite wird der trading-house.net ein genaues Bild über die Kundenwünsche und -probleme vermittelt.

#### Weiterbildung

Die Weiterbildung ist elementarer Bestandteil der Kundenbindung. Die hierdurch vermittelte Kompetenz ist einer der großen Wettbewerbsvorteile der trading-house.net AG. Nur mit langjähriger Erfahrung und qualifiziertem Personal können Kunden in diesem Geschäft weitergebildet werden.

Nur gut ausgebildete Kunden können Gewinne generieren und langfristig als Kunden gehalten werden.

Dies ist höchstes Ziel der trading-house.net AG und Leitgedanke bei der Ausrichtung des Geschäfts.



**Markt**

Kundenbindung / Service

**Problemlösung**

beinhaltet Lösung von Problemen:

- im Umgang mit dem Computer
- im Umgang mit Informations- und Handelssoftware
- bei der Kommunikation mit der Bank.

In den Börsenhandelräumen ist der Centermanager für die gesamte Problemlösung verantwortlich und von den Kunden jederzeit ansprechbar.

**Öffentlichkeitsarbeit**

Daytrading hat sich zu einem festen Thema in der Wirtschaftspresse entwickelt und trading-house.net ist erster Ansprechpartner.

Die Öffentlichkeitsarbeit besteht derzeit aus folgenden Maßnahmen:

- regelmäßige Presseinformationen zu Innovationen der trading-house.net insbesondere Eröffnungen
- Presseeinladungen zu Veranstaltungen
- Presseauskünfte/ Presseunterstützung
- regelmäßiger Kontakt zu Journalisten
- Auftritt in Anlegerforen, Auftritte im TV (spez. n-tv)
- Fachvorträge auf Börsentagen
- Erstellung eines Pressearchivs und
- Fachpublikationen.

Kurzfristig wird für Kunden der trading-house.net eine tägliche e-mail zur Marktsituation, Marktentwicklung und Information über relevante Tagesereignisse angeboten werden.

Mit diesem Kundenservice können die Kunden aktiv und direkt in ihrem Handel unterstützt werden und insbesondere Remote Clients in die Händlergemeinschaft mit eingebunden werden.

## Wettbewerb

Die trading-house.net hatte ca. ein halbes Jahr nach der Eröffnung den ersten Nachahmer in der jetzigen Firma Actior AG. Die Konzeption wurde von Actior der trading-house.net stark nachempfunden.

Seinerzeit wollte die Actior den ersten Handelsraum in Hamburg als Kooperationspartner der trading-house.net eröffnen. Nach dem enormen Ansturm in der Eröffnungsphase des Handelsraumes löste sich die Actior jedoch aus der Zusammenarbeit.

Entgegen der trading-house.net haben sich andere Wettbewerber für das horizontale

Franchising entschieden, d.h. ohne weitere Eigenbetriebe. Da die Franchisenehmer aber nur anfänglich von dem Know-how des Franchisegebers profitieren und ansonsten keinen Mehrwert und Support von der Allianz erhalten, ist der Drang aus dem System auszubrechen nach kurzer Zeit sehr groß.

Mitbewerber sind die Firmen Actior, d.trade, ttf, M+K Ticktrading, TRADAG AG, Day Trading GmbH und Fast-Trade. Diese Mitbewerber sind zumeist noch „Einzelkämpfer“, die in ihrer Expansion und in ihrem Erfolg beobachtet werden müssen.

## Chancen und Risiken

Aus der Betrachtung der Entwicklungsgeschichte des Electronic Brokerage in den USA, stellt sich die zukünftige Entwicklung wie folgt dar:

In den Jahren 1999 und 2000 waren Investoren auf Grund der überdurchschnittlichen Rendite motiviert, sich in diesem neuen Dienstleistungszweig niederzulassen und Handelsräume zu eröffnen.

Die Folge war, dass sich die rechtlichen Rahmenbedingungen derart verschärft haben, dass in einem ersten Schritt nur die Betreiber mit den besten Verbindungen zu Banken und Haftungsübernehmern einen Grossteil der Kunden und Interessenten auf sich konzentrieren und es sich damit leisten können, diese Vorgaben zu erfüllen.

Die Bestrebungen von Seiten der trading-house.net gehen dahin, alle erforderlichen Strukturen frühzeitig zu schaffen, um von Anfang an auf alle erdenklichen oder sich abzeichnenden Marktbedingungen vorbereitet zu sein.

Es besteht wie in jedem Wirtschaftszweig die Gefahr, dass Konkurrenten schneller am Markt agieren und den Kunden innovativere Produkte anbieten können.

Dies zu verhindern ist Aufgabe des Managements von trading-house.net und seiner Partner und kann direkt beeinflusst werden, indem trading-house.net AG die selbst auferlegten Anforderungen qualitativ bedingungslos erfüllt, kontrolliert und ständig weiterentwickelt.

## Kosten

Das Geschäftsjahr 2000 / 2001 war geprägt von gravierenden Kostensenkungsmaßnahmen und strategischen Optimierungsprozessen.

Die Festkosten konnten auf ca. 600.000 Euro jährlich fast halbiert werden. Die Mitarbeiterzahl wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr von durchschnittlich 18 auf 9 reduziert. Hierbei wurde das Verhältnis von Mitarbeitern im administrativen Bereich (12 von 18) zu Gunsten der Mitarbeiter im Vertrieb verschoben. Sechs von neun Mitarbeitern sind jetzt im Vertrieb tätig und drei in der Administration und Technik.

Die Expansion der Gesellschaft erfolgt durch Kooperationen und Joint Ventures. Dies bedeutet, dass die trading-house.net AG einen relative konstanten Bestand an Mitarbeitern haben wird. Auch werden zukünftig keine weiteren Büroflächen benötigt, so dass die Festkosten der Gesellschaft kalkulierbar sind. Aufgrund der wachsenden Zahl der Kooperationen und Joint Ventures gehen wir von einem Wachstum von einem Mitarbeiter pro Jahr aus.

Mit der steigenden Zahl der Joint Ventures wird sich das Budget für Werbung in den kommenden Jahren erhöhen.

Weitere Kosten entstehen bei der Errichtung weiterer Kooperationsbetriebe (Joint Venture). Bei einer Beteiligung von 51 Prozent an den GmbHs, welche über ein Grundkapital von 50.000.- Euro verfügen sollen, rechnen wir mit durchschnittlichen Kosten für Beteiligung, Inbetriebnahme, Vermarktung und der Eröffnung von 40.000.- Euro pro Beteiligung.

**trading-house.net AG**  
**Berlin**  
**Bilanz zum 30. Juni 2001**

AKTIVA

PASSIVA

	30.6.2001	30.6.2000		30.6.2001	30.6.2000
	DM	DM		DM	DM
<b>A. Anlagevermögen</b>			<b>A. Eigenkapital</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			I. Gezeichnetes Kapital	502.377,98	306.510,00
1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	9.319,00	4.300,00	II. Kapitalrücklage	1.041.572,83	604.647,96
II. Sachanlagen			III. Bilanzverlust	-1.534.171,66	-908.070,91
1. Betriebs- und Geschäftsausstattung	251.631,04	398.895,00		9.779,15	3.087,05
III. Finanzanlagen					
1. Beteiligungen	49.873,67	-	<b>B. Rückstellungen</b>		
	<u>310.823,71</u>	<u>403.195,00</u>	1. Sonstige Rückstellungen	81.200,00	75.000,00
<b>B. Umlaufvermögen</b>			<b>C. Verbindlichkeiten</b>		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	14.000,92	161.106,43
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	88.765,65	109.481,67	2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	378.591,98	437.066,30
2. Sonstige Vermögensgegenstände	<u>238.052,81</u>	326.818,46	3. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	40.353,79	-
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	110.191,59	692.655,11	4. Sonstige Verbindlichkeiten	229.559,27	681.123,56
	<u>437.010,05</u>	<u>947.674,60</u>	- davon aus Steuern:	32.494,99 DM	-
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	11.761,38	14.406,38		(26.081,32 DM)	
			- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit:	12.919,76 DM	
				(26.666,21 DM)	
			<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	6.110,03	7.892,64
	<u>759.595,14</u>	<u>1.365.275,98</u>		<u>759.595,14</u>	<u>1.365.275,98</u>

Berlin-Charlottenburg, April 2002

tradinghouse.net AG



(Rafael Müller)

**trading-house.net AG**  
**Berlin**

**Gewinn - und Verlustrechnung**  
**für die Zeit vom 1. Juli 2000 bis 30. Juni 2001**

	2000/2001		1999/2000	
	DM	DM	DM	DM
1. Umsatzerlöse		1.659.549,34		2.047.857,21
2. Sonstige betriebliche Erträge		<u>411.590,98</u>		<u>10.524,93</u>
		2.071.140,32		2.058.382,14
3. Materialaufwand				
a) Aufwendungen für bezogene Leistungen		<u>-503.927,79</u>		<u>-632.472,82</u>
		1.567.212,53		1.425.909,32
4. Personalaufwand				
a) Löhne und Gehälter	-774.091,50		-846.720,77	
b) Soziale Abgaben	<u>-129.523,12</u>	<u>-903.614,62</u>	<u>-115.841,37</u>	<u>-962.562,14</u>
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-131.128,13		-112.299,30
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen		<u>-1.278.627,25</u>		<u>-1.173.134,96</u>
		-746.157,47		-822.087,08
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3.488,57		2.380,07	
8. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-51.274,93		-	
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>-17.998,33</u>	<u>-65.784,69</u>	<u>-26.479,30</u>	<u>-24.099,23</u>
10. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		-811.942,16		-846.186,31
11. Außerordentliche Erträge und außerordentliches Ergebnis		187.092,16		-
12. Sonstige Steuern		<u>-1.250,75</u>		<u>-671,00</u>
13. Jahresfehlbetrag		<u>-626.100,75</u>		<u>-846.857,31</u>
14. Verlustvortrag aus dem Vorjahr		<u>-908.070,91</u>		<u>-61.213,60</u>
15. Bilanzverlust		<u><u>-1.534.171,66</u></u>		<u><u>-908.070,91</u></u>

**trading-house.net AG**  
**Berlin**

**A n l a g e n s p i e g e l z u m 3 0 . J u n i 2 0 0 1**

	Anschaffungs-/Herstellungskosten				Abschreibungen				Buchwert			
	Vortrag zum 1.7.2000	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge	Stand am 30.6.2001	Vortrag zum 1.7.2000	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge	Stand am 30.6.2001	Stand am 30.6.2000	Stand am 30.6.2001
	DM	DM	DM	DM	DM	DM	DM	DM	DM	DM	DM	DM
I. Immaterielle Vermögensgegenstände												
1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	5.367,71	6.534,16	-	-	11.901,87	1.067,71	1.515,16	-	-	2.582,87	4.300,00	9.319,00
II. Sachanlagen												
1. Betriebs- und Geschäftsausstattung	546.503,71	72.210,77	-	-147.568,62	471.145,86	147.608,71	129.612,97	-	-57.706,86	219.514,82	398.895,00	251.631,04
III. Finanzanlagen												
1. Beteiligungen	-	99.747,34	-	-	99.747,34	-	49.873,67	-	-	49.873,67	-	49.873,67
	<u>551.871,42</u>	<u>178.492,27</u>	<u>-</u>	<u>-147.568,62</u>	<u>582.795,07</u>	<u>148.676,42</u>	<u>181.001,80</u>	<u>-</u>	<u>-57.706,86</u>	<u>271.971,36</u>	<u>403.195,00</u>	<u>310.823,71</u>

## **Anhang für das Geschäftsjahr 2000/2001**

### **Allgemeine Angaben zu Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden**

Der Jahresabschluß ist auf der Grundlage der Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften des Handelsgesetzbuches sowie entsprechend den ertragsteuerlichen Vorschriften aufgestellt. Ergänzend zu diesen Vorschriften werden die Bestimmungen des Aktiengesetzes und der Satzung beachtet. Sämtliche Bilanzierungs-, Bewertungs- und Ausweismethoden wurden unverändert beibehalten. Die Beträge der einzelnen Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung sind mit denen des Vorjahresabschlusses vergleichbar.

Die immateriellen Anlagewerte sind mit den Anschaffungskosten aktiviert und werden, soweit abnutzbar, linear entsprechend der jeweiligen betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer abgeschrieben.

Das Sachanlagevermögen ist zu Anschaffungskosten angesetzt und um planmäßige Abschreibungen vermindert. Die Abschreibungen erfolgen linear nach der voraussichtlichen Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände und in Übereinstimmung mit den steuerlichen Vorschriften. Auf Zugänge im ersten Halbjahr wird die volle Jahresabschreibung, bei solchen des zweiten Halbjahres die halbe Jahresabschreibung abgesetzt.

Die Finanzanlagen werden zu um eine Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Wert gekürzten Anschaffungskosten ausgewiesen.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken bewertet.

Rückstellungen sind nur in Höhe der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Beträge gebildet.

**Die Verbindlichkeiten werden mit den Rückzahlungsbeträgen ausgewiesen.**

### **Angaben und Erläuterungen zu Posten der Bilanz**

**Die Entwicklung des Anlagevermögens geht einschließlich der Angaben zu den im Geschäftsjahr vorgenommenen Abschreibungen aus dem gesondert beigefügten Anlagenspiegel hervor.**

**Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten einen antizipativen Posten von 200.000 DM mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr, der eine Schadensersatzforderung betrifft.**

Das in Deutscher Mark ausgewiesene gezeichnete Kapital beträgt 256.861,79 EUR und ist in 251.189 Stückaktien zerlegt. Aus dem genehmigten Kapital wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr Kapitalerhöhungen von 9.444,57 EUR vorgenommen, die auf 9.236 Stückaktien entfielen. Das genehmigte Kapital beträgt 50.887,87 EUR zum Bilanzstichtag.

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

Urlaubsansprüche der Mitarbeiter	8.700,00 DM
Prozeßkosten	30.000,00 DM
Berufsgenossenschaftsbeiträge	1.500,00 DM
Jahresabschluß- und Prüfungskosten	<u>41.000,00 DM</u>
	<u>81.200,00 DM</u>

**Sämtliche Verbindlichkeiten sind mit Ausnahme einer Lieferantenschuld von 52.500 DM innerhalb eines Jahres fällig.**

**Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen von Waren sind durch die branchenüblichen Eigentumsvorbehalte gesichert.**

Angaben zu Haftungsverhältnissen  
und sonstigen finanziellen Verpflichtungen

Für ein bestehendes Mietverhältnis mit einer Laufzeit bis zum 31. Mai 2004 sind monatliche Verpflichtungen von 12 TDM zu erfüllen.

Aufgrund einer Aufhebungsvereinbarung wurde ein weiteres Mietverhältnis vorzeitig zum 31. Mai 2001 unter der Bedingung beendet, daß die vereinbarte und in der Bilanz als Verbindlichkeit ausgewiesene Abfindungszahlung von insgesamt 150 TDM in 20 monatlichen Raten von 7,5 TDM ausgeglichen wird. Falls die trading-house.net AG mit ihren Ratenzahlungen in Verzug geraten sollte, wird der seitens des Vermieters gewährte Erlaß einer durch die trading-house.net AG anerkannten Schadensersatzverpflichtung von insgesamt 1.169 TDM unwirksam.

Durch Verträge vom 29.6.2001 haben gegenüber der Gesellschaft drei Gläubiger auf Forderungen von insgesamt 187 TDM gegen Gewährung von Besserungsscheinen verzichtet. Die Forderungsverzichte stehen gleichlautend unter der auflösenden Bedingung, daß die Aktie der trading-house.net AG an einer deutschen Wertpapierbörse zugelassen wird, oder die Gesellschaft in der Lage ist, die ihr erlassenen Verbindlichkeiten ganz oder teilweise aus zukünftigen Gewinnen oder Liquidationserlösen zu befriedigen.

Angaben und Erläuterungen zu Posten  
der Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist entsprechend dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Außerplanmäßige Abschreibungen auf den niedrigeren beizulegenden Wert wegen dauernder Wertminderung auf das Anlagevermögen wurden mit dem Betrag von 49.873,67 DM vorgenommen.

Die außerordentlichen Erträge betreffen vollständig Forderungsverzichte von Gläubigern gegen Gewährung von Besserungsscheinen.



### **Sonstige Pflichtangaben**

Im Berichtsjahr wurden neben dem Vorstand durchschnittlich 10 Mitarbeiter beschäftigt.

Als Alleinvorstand der Gesellschaft ist seit deren Gründung Herr Rafael Müller bestellt.

Der Aufsichtsrat der trading-house.net AG setzt sich folgendermaßen zusammen:

- Dr. Jan Timmann, Rechtsanwalt (Vorsitzender)
- Christian Spilgies, Immobilienmakler
- Manfred Maier, Unternehmensberater

Beteiligungen bestehen an den folgenden Unternehmen:

- trading-house.net Frankfurt GmbH, Frankfurt am Main  
Beteiligung 51% von 50.000 EUR Stammkapital
- trading-house.net Freiburg GmbH, Freiburg im Breisgau  
Beteiligung 51% von 50.000 EUR Stammkapital