

VISION STATEMENT

Rafael S. Müller
Vorstand der trading-house.net AG

1. Die derzeitige Position der trading-house.net AG

Die Entwicklung der trading-house.net AG wurde mit viel Aufmerksamkeit von der Presse begleitet. Nachdem im Februar 1999 „Der Spiegel“ einen zweiseitigen Bericht über die trading-house.net AG, Deutschlands ersten Daytrading-Anbieter, veröffentlichte, schrieben alle maßgeblichen deutschen Zeitungen über die AG und fast alle Fernsehsender strahlten Berichte über die trading-house.net AG aus.

Seit März 2000 geht es an den deutschen Aktienbörsen bergab, was eine Vielzahl von Anlegern verschreckt und sich insbesondere auf die Zahl der neuen Interessenten ausgewirkt hat. Das Geschäftsjahr 2002/03 wurde mit einem **Verlust von 158.649,70 Euro** abgeschlossen. Der Verlust ist im Wesentlichen auf eine einzelne Wertberichtigung zurückzuführen.

2. Das derzeitige Geschäftsmodell der trading-house.net AG

Die trading-house.net AG vermittelt Kunden an zugelassene Kreditinstitute, bildet Kunden in Seminaren aus und vermietet Chartsoftware und Börsenhandelsplätze in Trading Centern.

Im Vordergrund steht die umfassende Betreuung des an der Börse handelnden Kunden. Dem Kunden wird eine Orderroutingsoftware zur Verfügung gestellt, mit der er einen direkten Zugriff auf die Börse hat und innerhalb von einer Sekunde kaufen oder verkaufen kann.

Hierbei ist der Kunde unabhängig vom Standort, er benötigt lediglich einen Internetzugang. Das Geschäftsmodell unterscheidet sich wesentlich von dem einer Direktbank.

Der maßgebliche Unterschied ist die Konzentration auf den sehr aktiven Händler, seine Ausbildung und seine sehr aktive Betreuung. Die Kundenstruktur wird im wesentlichen durch die Auswahl der von der trading-house.net AG angebotenen Produkte erreicht. Nur wenige Direktbanken bieten den direkten Handel mit Wertpapieren an und Aktien kann der Anleger bei den Direktbanken in der Regel nicht leerverkaufen. Unsere Kunden zahlen für Ihre Transaktionen in der Regel weniger als bei einer Direktbank und handeln mit einer besseren Software.

Darüber hinaus erhalten Sie kostenfreie Zusatzleistungen wie zum Beispiel eine Einführung in die Handels- und Chartsoftware und einen fortwährenden Support während des Handels. Die Konzentration auf die aktiven Trader versetzt die trading-house.net AG in die Lage, dem Kunden eine sehr serviceorientierte und überdurchschnittlich wettbewerbsfähige Dienstleistung anbieten zu können.

3. Das Umfeld der trading-house.net

In der Boomphase 1999/2000 entstanden rund 50 bis 70 Trading Center in Deutschland, von denen nur noch wenige tatsächlich aktiv sind und über einen nennenswerten Kundenstamm verfügen. Ein Center zu betreiben, schien aus der Sicht vieler Branchenfremder, wie die Lizenz zum Gelddruck. Tatsächlich benötigt ein Betreiber von Centern jedoch ein umfangreiches Fachwissen und Branchenkenntnisse. Mangelnde Qualifikation der Betreiber und die ungünstige Marktlage führten in den vergangenen Jahren 24 Monaten zu einer Vielzahl von Centerschließungen. Die Direktbanken konzentrieren sich auf den klassischen Aktienhandel, betreiben

keine Center, bilden nicht aus und kennen ihre Kunden in der Regel nicht einmal. Die trading-house.net AG kooperiert zwar mit Direktbanken, zu den direkten Mitbewerbern zählen diese jedoch aufgrund des unterschiedlichen Dienstleistungsangebotes nicht.

4. Quality of Service

Wesentlich für den weiteren Erfolg der Gesellschaft wird die Abgrenzung zum Discount-Direktbroker sein – einer neuen Generation sehr billiger Broker, die gar keinen Service mehr bieten, mit diesen Brokern kann und wird die trading-house.net AG nicht konkurrieren. Aus diesem Grund ist die Abgrenzung und der Service, den nur ein Full-Service-Direktbroker bieten kann, sehr wichtig. Die trading-house.net AG hat auf diese Situation mit der Gründung der trading-group reagiert.

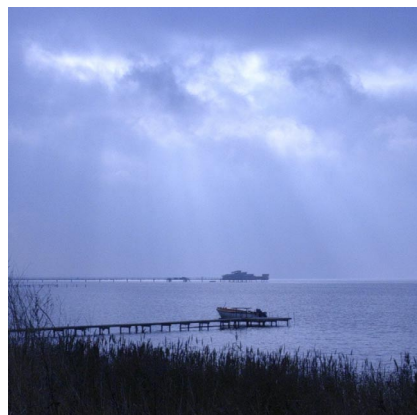
Die trading-group, deren Mitglied jeder Kunde der trading-house.net Brokerage wird, bietet dem Kunden eine Vielzahl von zum Teil kostenfreien Zusatzdienstleistungen. Die trading-group trägt dazu bei unsere Kunden erfolgreicher zu machen und so an die AG zu binden.



Rafael S. Müller

MEILENSTEINE EINER ERFOLGSGESCHICHTE

- Januar 2004: Implementierung der Handelssoftware „STOCKBUSTER“
- März 2003: Veröffentlichung von Handelssignalen unter dem Markennamen „blusignal“
- September 2002: Börsengang der trading-house.net AG
- Juni 2002: Der 1. trading-house.net newsletter „trading-notes (Futures)“ erscheint täglich mit Marktkommentaren
- Am 30.6.2002 endete erstmals ein Geschäftsjahr mit schwarzen Zahlen
- August 2001: Implementierung der Handelssoftware „blutrader“
- Seit Juni 2001: Strategische Kooperationen mit Internetportalen
- Mai 2001: Einführung des Chartsystems „bluchart“
- August 2000: Eröffnung des Trading Centers in Frankfurt am Main
- Februar 1999: Bericht des Magazin „Der Spiegel“ und auf n-tv



INHALTSVERZEICHNIS

1. Das Unternehmen und die Ziele	1
1.1. Profil	1-2
1.2. Firmenentwicklung	2-5
2. Organisation und Geschäftsführung	6
2.1. Organisation	6
2.2. Geschäftsführung	7
3. Geschäftsfelder	8
3.1. Die Produktpalette im Überblick	9
3.2. Die Börsenakademie	10-12
3.3. Börsenhandel/ Brokerage – trading-group	13-14
4. Wettbewerb	14
5. Chancen und Risiken	15
6. Lagebericht/ Bilanz / Anhang	16-22

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 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
- Handelsplätze
- Handelssignale als Handelsunterstützung
- **trading-group**
- Ausbildung angehender Händler
- Support externer Händler
- Vermittlung von Chartsystemen, Handelssoftware und Kontoverbindungen

Das Unternehmen und die Ziele - 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, deren gesamtes Leistungsspektrum jedoch noch zu wenig bekannt ist. Mit sehr wenig Kapital hat die trading-house.net AG jedoch einen recht 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 einer 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 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 weniger als 10 Prozent. Die Kunden sind aber grundsätzlich bereit, für Schulungen Entfernungen von mehreren hundert Kilometern zurückzulegen. Als Konsequenz der gesammelten Erkenntnisse, wurde bereits im Geschäftsjahr 2000/01 die Zahl der Center auf die Standorte Berlin und Frankfurt begrenzt. Die Hauptumsätze der AG werden nach wie vor in dem Bereich *Brokerage* produziert. Der Service am Kunden steht im Vordergrund. Die Abgrenzung zu extrem günstigen Discount Brokern kann nur durch einen umfangreichen Service und einer exakt auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittenen Dienstleistung verdeutlicht werden. Gleichzeitig wird diese Abgrenzung aber entscheidend zum Erfolg der trading-house.net AG beitragen. Die Trading Center dienen als Kommunikationspunkte und Anlaufstellen für einen Großteil der Serviceleistungen. Derzeit sind trading-house.net Schulungs- und Handelscenter an folgenden Standorten zu finden:

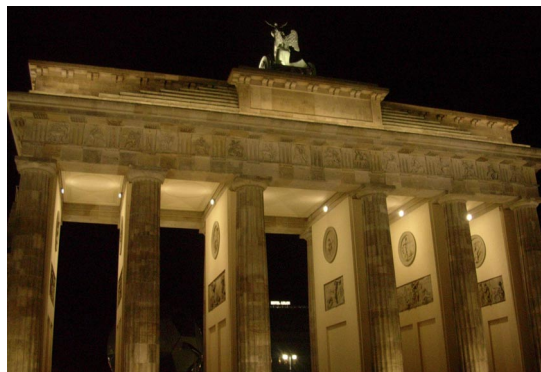
- Berlin
- Frankfurt

Das Unternehmen und die Ziele - 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.

Das Unternehmen und die Ziele - Firmenentwicklung -

Am 07. Oktober 1998 wurde der erste private Börsenhandelsraum Deutschlands in Berlin-Charlottenburg, vier Etagen über der Berliner Wertpapierbörse, 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 überdurchschnittliche Wachstum wurde jedoch erstmalig durch eine Markenrechtsstreitigkeit 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 Aufbrauchfrist in trading-house.net AG umzufirmieren. Die Umfirmierung offenbarte jedoch auch die Instabilität des bis dahin als Expansionsmodell verfolgtem Franchisesystem. Da zwischenzeitlich die Kooperationspartner ein ähnliches Wachstum mit ihren Handelsräumen verzeichnen konnten, nutzten einige die Namensänderung als Vorwand, um die Franchiseverträge außerordentlich zu kündigen. Im Herbst 2003 meldete der letzte der ehemaligen Kooperationspartner Insolvenz an.

Das Unternehmen und die Ziele - Firmenentwicklung -

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 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 2001 die Zusammenlegung beider Standorte statt. Bereits im Februar 2001 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.



Das Unternehmen und die Ziele - Firmenentwicklung -

Im Mai 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, Kunden eine eigene kostengünstige Chartsoftware 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: beispielsweise „Stop Market“ oder „Market if touched“.

Im Dezember 2001 wurde auf Grundlage neuer Entwicklungen das Seminar „Professional Scalping“ entwickelt und ist seitdem fester Bestandteil des Seminarprogramms.

Das Geschäftsjahr 2001/02 war geprägt von weiteren Kostensenkungen, so dass neue Ideen und Entwicklungen – wenn überhaupt – nur sehr langsam umgesetzt werden konnten. Aufgrund der Einsparungen konnte das Geschäftsjahr 2001/02 mit einem kleinen Gewinn abgeschlossen werden.

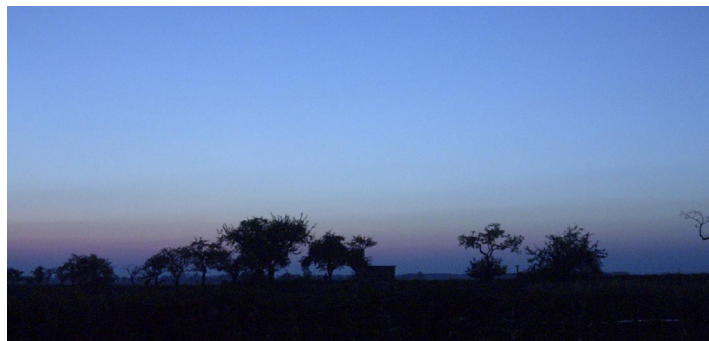
Im Geschäftsjahr 2002/03 standen weitere Prozess- und Produktoptimierungen im Vordergrund. Die Prozessoptimierungen führten im Wesentlichen zu weiteren Einsparungen, wohingegen die Neugestaltung der Produktpalette als Vorbereitung auf einen erneuten positiven Börsenzyklus zu sehen ist. Der Aus- und Umbau der trading-group kann als Kern einer neuen Strategie gesehen werden, bei der Kunden der trading-house.net Brokerage sehr umfangreiche, kostenfreie Zusatzleistungen erhalten. Diese werden nur zum Teil auch kostenpflichtig Nichtkunden angeboten. Einige Leistungen, wie beispielsweise private Coachings, sind ausschließlich Kunden vorbehalten.

Organisation und Geschäftsführung - Organisation -

Die zunächst offene Frage, ob die von trading-house.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 trading-house.net ihr wesentlicher Unternehmensaufbau, Unternehmensstruktur und damit einhergehend auch die personelle Besetzung ihrer Geschäftsführung vom Gesetz vorgegeben. Entsprechend den gesetzlichen Vorgaben hat trading-house.net ihr Unternehmen so organisiert, dass das Management aus einem Vorstand besteht, der aus Sicht des Unternehmens und des Aufsichtsrates den Anforderungen der Aufsichtsammtes 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 trading-house.net den Gesetzesvorgaben des KWG und des WpHG Rechnung, welches Finanzdienstleistungsinstituten 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. Die Anforderungen an den Umfang steigen demnach mit der Umsatzsteigerung oder der Produktdiversifikation.

Der momentane Geschäftsumfang der trading-house.net erfordert gemessen an der Richtlinie die Basis-Compliance. Da gegenwärtig das Antragsverfahren der trading-house.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.



Organisation und Geschäftsführung - Geschäftsführung -

Der Vorstand besteht aus einer Person. Diese Position ist durch Herrn Rafael S. Müller besetzt. Herr Müller erfüllt in seiner Person unseres Erachtens die gesetzlichen Vorgaben des KWG sowie des WpHG, die eine fachliche Eignung zur Führung eines Finanzdienstleistungs- beziehungsweise Wertpapierdienstleistungsunternehmens fordern.

Diesen Anforderungen wird Herr Müller unseres Erachtens aufgrund seiner Ausbildung und seines beruflichen Werdegangs gerecht. Der wesentliche Lebenslauf zur Ausübung und Qualifikation der Vorstandposition stellt sich wie folgt dar. Rafael Müller, 38 Jahre, hat sich bereits während seines Studiums der Rechtswissenschaften mit dem Börsenhandel beschäftigt und war studiumsbegleitend geschäftsführender Gesellschafter

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 Fortbildungs-Programm 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 zwei Mitgliedern vorsieht.



Geschäftsfelder

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

- **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.

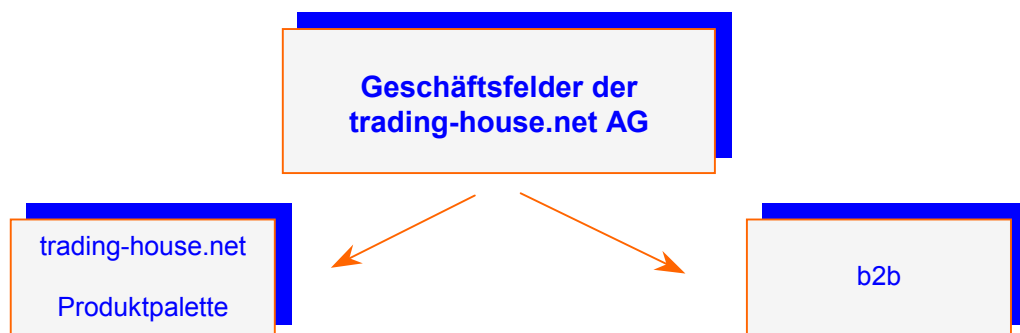
Im b2b Bereich gibt es unterschiedliche Arten von Kooperationen.

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 -

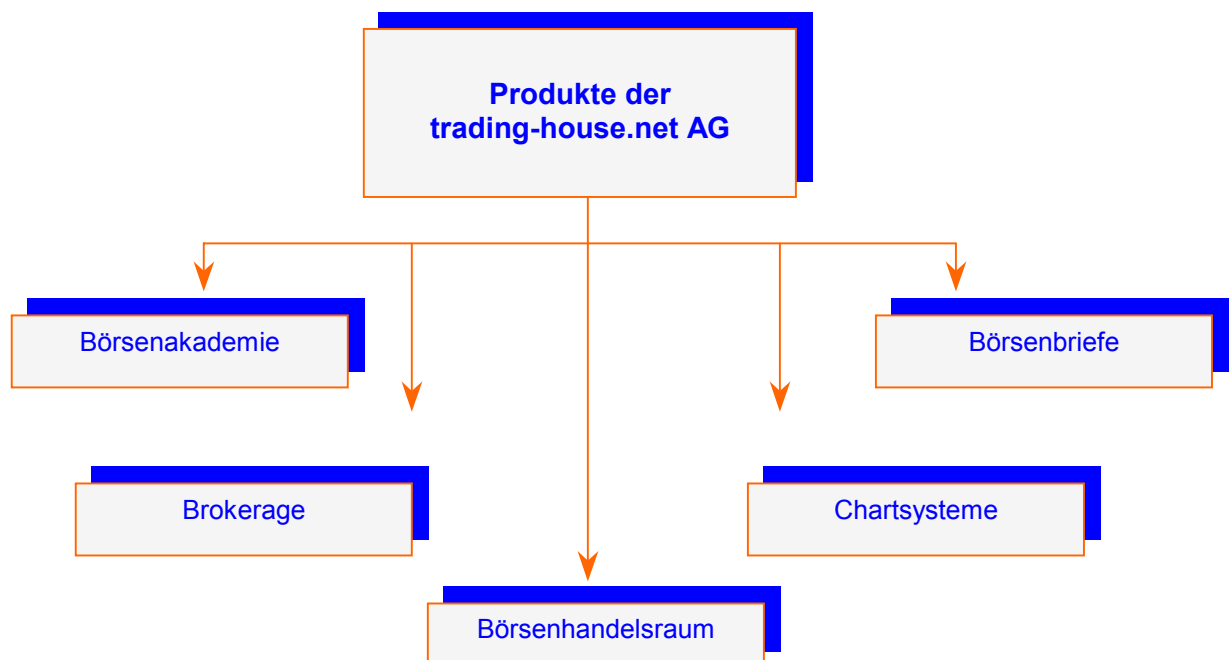
Die trading-house.net AG hat im Laufe der vergangenen Jahre ihre Palette der angebotenen Produkte erweitert. Um dem individuellen Bedarf einzelner Kunden gerecht zu werden, wurden mit Partnern neue Produkte entwickelt und optimiert.

Den ersten Schritt machte die trading-house.net AG mit der Gründung der trading-house.net Börsenakademie im Februar 2000, deren Zweck die optimierte Aus- und Fortbildung von privaten Anlegern zu privaten Börsenhändlern ist.

Seit Januar 2004 sind alle regelmäßigen, eigenen Seminare der trading-house.net AG für alle Kunden der trading-house.net Brokerage kostenfrei.

Die trading-house.net AG gibt seit Januar 2004 vier verschiedene, webbasierende Börsenbriefe heraus. Noch sind alle Briefe für alle Interessenten kostenfrei. Geplant ist, dass einige der Briefe für Nichtkunden im Laufe des Jahres kostenpflichtig werden. Des Weiteren ist geplant, die Werbeplätze in den Briefen vermarkten zu lassen.

Der größte Brief „trading-notes (aktien)“ hat bereits über 30.000 Abonnenten.



Auf den folgenden Seiten sind die einzelnen Produkte der trading-house.net AG beschrieben.

Geschäftsfelder – Börsenakademie –

Die Börsenakademie stellt einen sehr wichtigen Baustein in der Gesamtstruktur der trading-house.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 beziehungsweise Tradingbereich erfolgen.

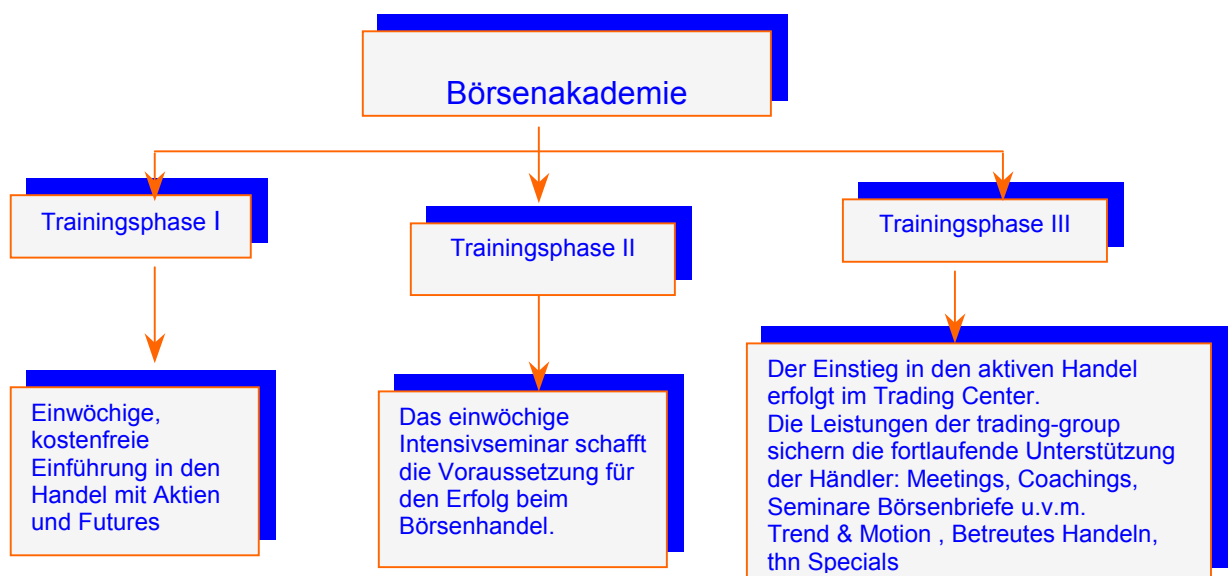
Über die Qualität der Ausbildung bezweckt die trading-house.net AG unter anderem auch den Ausbau des Marktvorsprungs gegenüber ihren Mitbewerbern.

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:

Das Angebot der Börsenakademie untergliedert sich in drei Phasen.

- **Trainingsphase I**
Das zweitägige Aufbau-seminar gleicht das Niveau der Teilnehmer an.
Das Seminar ist kostenfrei.
- **Trainingsphase II**
Das Wochenseminar kostet für Nichtkunden 750,- Euro und schafft die Voraussetzungen für den Einstieg in den Handel.
- **Trainingsphase III**
Der Händler macht die ersten Handelserfahrungen im Handelsraum. Hierfür erhält er vier Wochen einen kostenfreien Handelsplatz.
Das Seminar ist exklusiv für Kunden.

Die Leistungen der Börsenakademie im Überblick



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

Geschäftsfelder – Börsenakademie –

Die Trainingsphase I

Die Trainingsphase I der trading-house.net AG ist der Grundbaustein der Börsenakademie und bestimmt einen Großteil des Erfolges der trading-house.net AG. Der 2-tägige Kurs ist für den Interessenten kostenfrei. Die Hemmschwelle, den Kurs zu besuchen, ist extrem niedrig und er trifft auf eine große Resonanz bei den Interessenten. Der Kurs wird in Berlin und Frankfurt wöchentlich 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 Aktien- und Futurehandels
- Einführung in unterschiedliche Order Routing Softwaresysteme
- Grundlagen der technischen Chartanalyse
- Einführung in verschiedene Chartanalysesysteme
- 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 der Trainingsphase I wird von der trading-house.net AG kontinuierlich überarbeitet und verbessert. Ziel des Kurses 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. Die Trainingsphase I ist keine Verkaufsveranstaltung. Sie ersetzt ein ausführliches, individuelles erstes Beratungsgespräch und steigert so die Effizienz bei 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, als 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. Neben der Möglichkeit, einzelne Seminare zu belegen, kann auch eine vollständige Ausbildung gebucht werden.

Geschäftsfelder – Börsenakademie

Trainingsphase II

Hat sich ein Interessent entschieden, mit dem aktiven Börsenhandel zu starten, so belegt er die Trainingsphase II. In den meisten Fällen geschieht dies nach der Teilnahme an der kostenlosen Trainingsphase I. Die Trainingsphase II dauert eine Woche.

Auch die Trainingsphase II besteht aus Theorie und Praxis. In der Praxis 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.

Dieser simulierte Handel 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 dieses Training wichtigster Bestandteil der Ausbildung zum erfolgreichen privaten Börsenhändler.

Am jeweils letzten Tag der Trainingsphase II findet das sogenannte Freitagseminar statt. In diesem Seminar werden Grundlagen für die Entwicklung eigener Strategien gelehrt.



Geschäftsfelder - Börsenhandel / Brokerage -

Die Trainingsphase III & trading-group

Die trading-house.net Börsenakademie bildet den Händler aus. Nach der Ausbildung eröffnen die Kunden ein Konto und werden dann als Kunde der trading-house.net brokerage automatisch Mitglied der trading-group. Die trading-group umfasst eine Reihe kostenfreier Dienstleistungen und Betreuungsmaßnahmen. Durch diese den Handel ergänzenden Dienstleistungen wird der Händler zum einen permanent weitergebildet, zum anderen entsteht eine dauerhafte Kundenbindung. Der erste Schritt ist allerdings die Eröffnung eines Handelskontos.

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 Abschlußvermittler tätig. Diese Tätigkeit wird durch das Bundesaufsichtsamt für das Finanzdienstleistungsgewerbe (Bafin) reguliert. Im Rahmen dieser Regulierung, welche vom BAfin für die Betreiber von Daytrading Centern konkretisiert wurde, findet sowohl das geforderte Papertrading des Kunden statt als 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. Als Kunde der trading-house.net brokerage hat der Kunde nun Anspruch auf die Leistungen der trading-group.



Diese umfassen zum Beispiel kostenfreie Einzelcoachings, tägliche- und wöchentliche Meetings, alle Freitagseminare den trading-house.net newsletter und blusignal. Es besteht nun ferner die Möglichkeit, diese kostenfreie Mitgliedschaft upzugraden. Nach einem Upgrade enthält die Mitgliedschaft dann zusätzlich die Möglichkeit, alle Seminare zu belegen oder Handelsplätze im Handelsraum zu nutzen. Im Börsenhandelsraum der trading-house.net AG wird Händlern die Möglichkeit gegeben, sich ausschließlich auf den Handel zu konzentrieren.

Geschäftsfelder - Börsenhandel / Brokerage -

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 Papertrading statt. Hier üben die angehenden Händler und entwickeln persönliche Strategien. Das Training ist eines der wichtigsten Merkmale der trading-house.net AG und unterscheidet die AG maßgeblich von einem herkömmlichen Direktbroker.



Geschäftsfelder - Wettbewerb –

Die trading-house.net hatte rund ein halbes Jahr nach der Eröffnung den ersten Kopist 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. Von den etwa 50 bis 70 Trading-Centern im Jahr 2000 sind nur noch wenige am Markt als Konkurrenten tätig. Diese Mitbewerber sind zumeist noch „Einzelkämpfer“, die in ihrer Expansion und in ihrem Erfolg aber dennoch beobachtet werden müssen.

Geschäftsfelder – 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.

Die vier Jahre 2000 bis 2003 haben gezeigt, dass die Börse keinesfalls eine Einbahnstrasse ist. Dennoch, wer sich jetzt am Markt richtig positioniert, wird bei der nächsten Hausse einen markanten Vorsprung haben.



BILANZ

	1998/99 EUR	1999/00 EUR	2000/01 EUR	2001/02 EUR	2002/03 EUR
<u>Anlagevermögen</u>	128.183,43	206.150,33	158.921,64	109.916,57	136.868,07
Immaterielle Vermögensgegenstände Gewerbliche Schutzrechte u. ähnliche Rechte u. Werte	788,92	2.198,56	4.764,73	5.036,57	3.845,84
Sachanlagen					
Betriebs- und Geschäftsausstattung	127.394,51	203.951,77	128.656,91	79.380,00	107.522,23
Finanzanlagen					
Beteiligungen	0,00	0,00	25.500,00	25.500,00	25.500,00
<u>Umlaufvermögen</u>	177.495,22	484.538,32	223.439,70	325.085,67	57.456,24
Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	116.016,59	130.389,39	167.099,63	267.156,91	47.797,09
Liquide Mittel	61.478,63	354.148,93	56.340,07	57.928,76	9.659,15
<u>Aktive Rechnungsabgrenzung</u>	0,00	7.365,87	6.013,50	3.733,53	12.171,41
<u>Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag</u>					65.011,07
<u>Summe Aktiva</u>	<u>305.678,65</u>	<u>698.054,52</u>	<u>388.374,84</u>	<u>438.735,77</u>	<u>271.506,79</u>
<u>Eigenkapital</u>	19.831,17	1.578,38	5.000,00	93.638,63	0,00
Gezeichnetes Kapital	51.129,19	156.716,07	256.861,78	257.730,99	257.730,99
Kapitalrücklage	0,00	309.151,59	532.547,73	550.633,53	550.633,53
Bilanzgewinn	-31.298,02	-464.289,28	-784.409,51	-714.725,89	-873.375,59
Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag					65.011,07
<u>Rückstellungen</u>	9.970,19	38.346,89	41.516,90	51.200,00	15.489,88
<u>Fremdkapital</u>	264.409,08	654.093,81	338.733,93	291.802,27	251.292,56
Verbindlichkeiten ggn. Kreditinstituten	107.281,07	249.609,02	18.548,65	12.680,53	82.588,80
Verbindlichkeiten aus Lieferungen u. Leistungen	48.937,40	223.468,45	193.571,01	168.582,26	57.735,98
Verbindlichkeiten ggn. Unternehmen m. Beteiligungsverh.	0,00	0,00	20.632,57	21.165,35	16.209,80
Sonstige Verbindlichkeiten	108.190,61	181.016,34	105.981,70	89.374,13	94.757,98
<u>Passive Rechnungsabgrenzungsposten</u>	11.468,21	4.035,44	3.124,01	2.094,87	4.724,35
<u>Summe Passiva</u>	<u>305.678,65</u>	<u>698.054,52</u>	<u>388.374,84</u>	<u>438.735,77</u>	<u>271.506,79</u>

<u>GuV</u>	1998/99 EUR	1999/00 EUR	2000/01 EUR	2001/02 EUR	2002/03 EUR
<u>Umsatzerlöse</u>	192.567,63	1.047.052,77	848.514,09	648.585,40	543.762,62
<u>Sonstige betriebliche Erträge</u>	0,00	5.381,31	210.443,13	182.832,62	27.790,65
<u>Summe Erträge</u>	192.567,63	1.052.434,08	1.058.957,22	831.418,02	571.553,27
<u>Materialaufwand</u>					
<u>Aufwand für bezogene Leistungen</u>	0,00	323.378,22	257.654,18	275.080,97	184.586,04
<u>Personalaufwand</u>	21.896,60	492.150,21	462.010,81	205.565,92	163.444,41
<u>Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenst. des Anlagevermögens und Sachanlagen</u>	18.599,33	57.417,72	67.044,75	40.891,01	30.665,09
<u>Sonstige betriebliche Aufwendungen</u>	184.351,28	599.814,38	653.751,73	232.976,02	365.480,20
<u>Abschreibungen auf Finanzanlagen</u>	0,00	0,00	26.216,45	0,00	0,00
<u>Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendg./ Erträge</u>	-981,56	12.321,74	7.418,73	6.796,00	5.064,94
<u>Summe Aufwendungen</u>	223.865,65	1.485.082,27	1.474.096,65	761.309,92	749.240,68
<u>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</u>	-31.298,02	-432.648,19	-415.139,43	70.108,10	-177.687,41
<u>Ausserordentliche Erträge</u>	0,00	0,00	95.658,70	0,00	19.037,71
<u>Steuern vom Einkommen</u>	0,00	0,00	0,00	163,16	0,00
<u>Sonstige Steuern</u>	0,00	343,08	639,50	261,32	0,00
<u>Ergebnis</u>	-31.298,02	-432.991,27	-320.120,23	69.683,62	-158.649,70
<u>Gewinn-/Verlustvortrag aus Vorjahr</u>	0,00	-31.298,02	-464.289,28	-784.409,51	-714.725,89
<u>Bilanzverlust</u>	-31.298,02	-464.289,29	-784.409,51	-714.725,89	-873.375,59

Überblick über den Gewinn/ Verlust pro Aktie in €/ Entwicklung vergangener Geschäftsjahre:					
Geschäftsjahr	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03
Gewinn/Aktie	-1,56	-2,89	-1,28	0,28	-0,63

Entwicklung des Anlagevermögens zum 30. Juni 2003

	Immaterielle Vermögensgegenstände	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anteilen an verbundenen Untern.	Gesamt
	EUR	EUR	EUR	EUR
<u>Anschaffungskosten</u>				
1. Juli 2002	7.176,80	214.744,01	51.000,00	272.920,81
Zugänge	0,00	57.616,59	0,00	57.616,59
Abgänge	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>
30. Juni 2003	<u>7.176,80</u>	<u>272.360,60</u>	<u>51.000,00</u>	<u>330.537,40</u>
<u>Abschreibungen</u>				
1. Juli 2002	2.140,23	135.364,01	25.500,00	163.004,24
Zugänge	1.190,73	29.474,36	0,00	30.665,09
Abgänge	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>
30. Juni 2003	<u>3.330,96</u>	<u>164.838,37</u>	<u>25.500,00</u>	<u>193.669,33</u>
<u>Buchwerte</u>				
1. Juli 2002	5.036,57	79.380,00	25.500,00	109.916,57
Zugänge	0,00	57.616,59	0,00	57.616,59
Abschreibungen	-1.190,73	-29.474,36	0,00	-30.665,09
Abgänge	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>
30. Juni 2003	<u>3.845,84</u>	<u>107.522,23</u>	<u>25.500,00</u>	<u>136.868,07</u>

Anhang für das Geschäftsjahr 2002 / 2003

Allgemeine Angaben zu Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Gesellschaft ist eine kleine Kapitalgesellschaft i.S.v. § 267 HGB. 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 Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung sind mit denen des Vorjahresabschlusses vergleichbar.

Die Bilanz wird vor Berücksichtigung der Verwendung des Jahresergebnisses aufgestellt. Angaben, die zulässigerweise in der Bilanz oder im Anhang aufgeführt werden können, sind teilweise im Anhang gemacht worden.

Das Sachanlagevermögen und die immateriellen Vermögensgegenstände wurden zu Anschaffungskosten vermindert um die steuerlich zulässigen Abschreibungen angesetzt. Die Abschreibungen erfolgen linear über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer. Bei beweglichen Wirtschaftsgütern werden die Zugänge unter Verwendung der sog. „Halbjahresregel“ gem. R 44 Abs. 2 S. 3 EstR abgeschrieben.

Geringwertige Wirtschaftsgüter werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, angesetzt. Dabei werden die Zugänge unter Verwendung der sog. „Halbjahresregel“ gem. R 44 Abs. 2 S. 3 EstR abgeschrieben.

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

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennwert angesetzt, erkennbaren Risiken wurde durch Einzelwertberichtigung Rechnung getragen. Sie sind innerhalb eines Jahres fällig.

Auf eine Pauschalwertberichtigung des Forderungsbestandes ist verzichtet worden.

Bei der Bemessung der Rückstellungen wurden alle bis zur Bilanzaufstellung erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten berücksichtigt.

Alle Verbindlichkeiten sind mit ihren Rückzahlungsbeträgen passiviert.

Im Geschäftsjahr verausgabte oder vereinnahmte Beträge, die Aufwand bzw. Ertrag für einen bestimmten Zeitraum in folgenden Geschäftsjahren darstellen, wurden aktivisch bzw. passivisch abgegrenzt.

Angaben und Erläuterungen zu Posten der Bilanz

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens ist, ausgehend von den Anschaffungskosten, in einer gesonderten Anlage zu diesem Anhang dargestellt (Anlage I, Blatt 5).

Das in Deutsche Mark ausgewiesene Grundkapital der Gesellschaft beträgt € 257.730,99 und ist in 252.039 Stückaktien eingeteilt. Zum 30. Juni 2003 betrug das genehmigte Kapital € 50.018,67.

Aus über den Nennbetrag hinaus gezahlte Beträge bei der Ausgabe von Aktien resultiert eine Kapitalrücklage gem. § 272 Abs. 2 Nr. 1 HGB in Höhe von TEUR 551.

Die Sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

Urlaubsansprüche Mitarbeiter / Berufsgenossenschaft	T€	1,0
Abfindungsanspruch	T€	4,5
Prozeßkosten	T€	2,0
Jahresabschluß- und Prüfungskosten	T€	8,0
	T€	<u>15,5</u>
		=====

Sämtliche Verbindlichkeiten sind innerhalb eines Jahres fällig. Bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten i.H.v. € 82.588,80 ist ein Betrag i.H.v. € 52.066,00 zwischen einem und fünf Jahren fällig.

Die Verbindlichkeiten aus der Lieferung 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 TEUR 6 zu erfüllen.

Durch Verträge vom 29. Juni 2001 haben drei Gläubiger gegenüber der Gesellschaft auf Forderungen von insgesamt TEUR 95 gegen Gewährung von Besserungsscheinen verzichtet. Die Forderungsverzichte stehen gleichlautend unter der auflösenden Bedingung, daß die trading-house.net AG die ihr erlassenen Verbindlichkeiten ganz oder teilweise aus zukünftigen Gewinnen oder Liquiditätserlösen befriedigen kann.

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 des Anlagevermögens wurden im Geschäftsjahr nicht vorgenommen.

Sonstige Pflichtangaben

Im Berichtsjahr wurden neben dem Vorstandsmitglied durchschnittlichen vier feste Mitarbeiter beschäftigt.

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft setzte sich am Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

Dr. Jan Timmann, Berlin (Vorsitzender)
Christian Spilgies, Berlin (stellv. Vorsitzender)
Gerard Kersten, Berlin

Einziges Vorstandsmitglied ist seit der Gründung der Gesellschaft Herr Rafael Müller, Berlin. Herr Müller vertritt die Gesellschaft einzeln.

Die Angaben der Bezüge der Geschäftsführung unterbleibt gemäß § 286 Abs. 4 HGB in Verbindung mit § 285 Nr. 9 HGB.

Beteiligungen bestehen an folgenden Unternehmen:

trading-house.net Frankfurt GmbH, Frankfurt am Main
Beteiligung 51% von € 50.000 Stammkapital

trading-house.net Freiburg GmbH, Freiburg im Breisgau
Beteiligung 51% von € 50.000 Stammkapital

Name und Sitz	Anteile am Kapital	Eigenkapital zum 31.12.2002	Ergebnis des Geschäftsjahres 2002
trading-house.net Frankfurt GmbH, Frankfurt am Main	51 %	- 23.801,25	- 4.713,75
trading-house.net Freiburg GmbH, Freiburg im Breisgau	51 %	-	-

Lagebericht der trading-house.net AG

Berlin, im Januar 2004

Obwohl der Gesamtumsatz im Geschäftsjahr 2002/03 erneut leicht abgenommen hat, sind wir mit der Umsatz- und Gewinnentwicklung aus dem operativen Geschäft recht zufrieden, auch wenn die eigenen Ziele nicht erreicht wurden. Aufgrund der Insolvenz eines Kooperationspartners, sehen wir uns gezwungen, eine erhebliche Wertberichtigung vorzunehmen. Die Wertberichtigung in Höhe von Euro 160.000,- entspricht in etwa dem Umfang des Jahresfehlbetrages des Geschäftsjahres 2002/03 in Höhe von Euro 158.649,70. Der Verlust wird auf neue Rechnung vorgetragen.

Aufgrund der Wertberichtigung ist ein nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag entstanden. Aus diesem Grund wurde gemeinsam mit dem Steuerberater unverzüglich ein Vermögensstatus erstellt. Der Vorstand ist nach Rücksprache mit dem Aufsichtsrat zu dem Ergebnis gelangt, dass eine insolvenzrechtliche Überschuldung nicht vorliegt. Dennoch werden Aufsichtsrat und Vorstand den Aktionären auf der im März stattfindenden Hauptversammlung vorschlagen, dass Grundkapital der Gesellschaft derart zu erhöhen, dass das Eigenkapital wieder positiv ist. Der Umsatz entwickelte sich im Berichtszeitraum, wenn auch mit einer leichten Verzögerung, fast im Einklang mit der Entwicklung des deutschen Aktienmarktes. Das kurze Zwischenhoch im Sommer 02 ließ den Umsatz enorm anspringen, die Talfahrt des Aktienbarometers Dax im Herbst/Winter 2002/03 ließ diesen jedoch sofort wieder einbrechen.

Die erneuten Kursanstiege tragen nun langsam wieder zu einer Verbesserung der aktuellen Ertragslage bei. So rechnen wir für die ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres

mit einem in etwa ausgeglichenen Ergebnis.

Nach wie vor bleibt es aber bei der starken Abhängigkeit von der Entwicklung der internationalen Börsen. Kommt es zu weiteren dramatischen Kursrückgängen, so könnte dies die Umsatz- und Ergebnisentwicklung weiter negativ beeinflussen. Auch der Trend, das Trading-Center nur zu Trainingszwecken zu nutzen und anschließend von zu Hause aus zu handeln, bleibt ungebrochen. Eine Entwicklung, welche Einfluss auf die Gestaltung bestehender Center hat und die Planung zukünftiger Standorte haben wird. Erst mal aber einige Sätze

....

zum Börsengang

Das Hauptziel des Börsengangs wurde erreicht: Visibility ist das Schlagwort. Übersetzt bedeutet dies, die Wahrnehmung der trading-house.net AG hat sich, und das in dem für die Gesellschaft relevanten Umfeld, vergrößert. Die Zahl der Anfragen von Interessenten hat leicht zugenommen. Der Umsatz in der Aktie ist bislang jedoch sehr dünn, wenngleich es zeitweilig zu einer Belebung im Berichtszeitraum kam.

Bei den meisten Börsengängen steht die Akquisition frischen Kapitals im Vordergrund. Dies war bei dem Börsengang der trading-house.net AG am 27.9. nicht der Fall war. Der Zeitpunkt für eine Kapitalerhöhung war extrem ungünstig.

... zu den Perspektiven

Auch für das gesamte Geschäftsjahr 2003/04 rechnen wir mit einem ausgeglichenen Ergebnis. Für die zweite Geschäftsjahreshälfte gehen wir hierbei von einer Umsatzbelebung aus, gleichzeitig wird aber der für Mai geplante Umzug zusätzliche Kosten

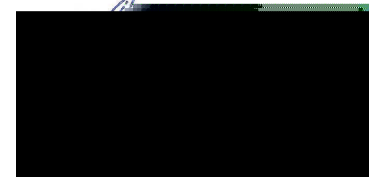
verursachen. Des weiteren ist geplant, im Rahmen des Umzugs der Geschäftsräume Teile der EDV Anlage zu modernisieren. Diese Modernisierung wird aufgrund gestiegener Anforderungen der neuen Handelssoftware nötig.

Die Umsatzbelebungen führen wir zum einen auf die positive Entwicklung des deutschen Aktienmarktes zurück. Zum anderen besteht großes Interesse an dem seit Januar angebotenen Handel mit deutschen Aktien CFD's. Allein bis Mitte Januar wurden ebenso viele Konten eröffnet, wie in den Monaten Oktober bis Dezember zusammen.

Erhalten bleibt auch zukünftig die Konzentration auf den aktiven Trader, den sogenannten Heavy Trader. Dies wird es der AG auch weiterhin ermöglichen, konkurrenzfähige Preise mit einem erstklassigen Service zu verbinden.

Wir hoffen, Ihnen einen kurzen Überblick über die aktuell Lage der trading-house.net AG gegeben zu haben.

Herzlichst, Ihr



Rafael S. Müller
Vorstand