

**Geschäftsbericht**

1999 / 2000

trading-house.net AG

## Inhaltsverzeichnis

<b>1.</b>	<b>Das Unternehmen und die Ziele</b>	<b>3</b>
	1.1. Profil	3-4
	1.2. Firmenentwicklung	4-5
<b>2.</b>	<b>Organisation und Management</b>	<b>6</b>
	2.1. Organisation	6
	2.2. Geschäftsführung	6-7
<b>3.</b>	<b>Geschäftsfelder</b>	<b>8</b>
	3.1. Die Produktpalette im Überblick	9
	3.1.1. Die Börsenakademie	10
	3.1.2. Händlerbetreuung	13
	3.1.3. Börsenhandelsraum	14
	3.1.4. Managed Products	15
	3.1.5. Handelssignale	16
	3.1.6. Börsenbrief	17
	3.1.7. Pre IPO	17
	3.2. Kooperation mit Wertpapierhandelsbank	18
	3.3. Joint Venture	19
<b>4.</b>	<b>Markt</b>	<b>20</b>
	4.1. Gesamtmarkt	20
	4.2. Marktstrategie	22
	4.3. Marketing / Vertrieb	22
	4.4. Kundenservice / -bindung	23
	4.5. Öffentlichkeitsarbeit	24
	4.6. Werbung	24
<b>5.</b>	<b>Wettbewerb</b>	<b>25</b>
<b>6.</b>	<b>Chancen und Risiken</b>	<b>25</b>
<b>7.</b>	<b>Kosten</b>	<b>26</b>
<b>8.</b>	<b>Ertragsübersicht</b>	<b>27</b>
<b>9.</b>	<b>Ergebnisplanung</b>	<b>28</b>
<b>10.</b>	<b>Anhang: Zusammenfassung der Bilanz</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 gratis.

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
- Intensivtraining von angehenden Händlern
- Vermietung von Handelsplätzen
- Handelssignale als Handelsunterstützung
- Vermögensverwaltung
- Fonds
- Börsenclub
- Vermittlung von Chartsystemen, Handelssoftware und Kontoverbindungen

## Profil

Wie unterscheidet sich die trading-house.net AG von Direktbanken? Was haben Direktbanken mit der trading-house.net AG gemein. 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 bislang sehr wenig Kapital hat die trading-house.net AG eine 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

Bis zum Jahr 2003 plant die trading-house.net AG in allen deutschen Großstädten präsent zu sein. Die Gesellschaft wird hierfür weitere Tochtergesellschaften gründen, welche zwar eigenständig, aber mit Unterstützung der trading-house.net AG regional ein oder mehrere Standorte betreiben werden. Diese Form der Expansion hat sich bereits an den Standorten Frankfurt und Freiburg bewährt.

Die Schulungs- und Handelscenter der trading-house.net AG werden gekennzeichnet sein durch einheitliche Qualitätsstandards, Produkte und die Philosophie,

dass die Schulung und Ausbildung der privaten Anleger stets im Vordergrund vor den Interessen der Gesellschaft stehen.

Nur der Erfolgreiche Händler ist geeignet, das Produkt trading-house.net mit einem positiven Image weiter zu vermarkten.

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

- Berlin Charlottenburg
- Frankfurt
- Freiburg

## 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 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 seither mit der Mehrzahl 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 2001 die Zusammenlegung beider Standorte statt.

## 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 zusammen mit weiteren Abteilungsleitern das Management Board bildet und sich im Rahmen ihres gesetzlichen Ermessens bemüht, die Weisungs- und Verantwortungshierarchie breit zu staffeln.

Als wichtigster organisatorischer Bestandteil ist an dieser Stelle der Compliance Officer zu nennen.

Damit trägt die tradinghouse.net den Gesetzesvorgaben des KWG und des WpHG

Rechnung, welches Finanzdienstleistungsinstitut 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. 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 Produktdiversifikation.

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 studienbegleitend 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 abgeworben.

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

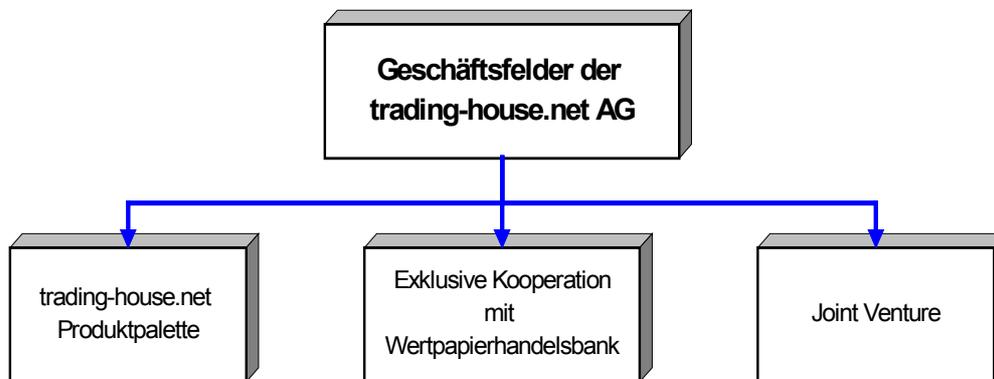
## Geschäftsfelder

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

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

Um die Erträge der trading-house.net AG zu errechnen, sind aber nur solche Umsätze relevant, welche auch der trading-house.net AG zufließen. Das bedeutet:

- aus eigenen Centern: 100 % der Umsätze
- aus Joint Venture: ausschließlich Provisionsumsätze aus den Kontovermittlungen
- aus Kooperation: ausschließlich Provisionsumsätze aus den Kontovermittlungen



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

## Geschäftsfelder

### Die Produktpalette im Überblick

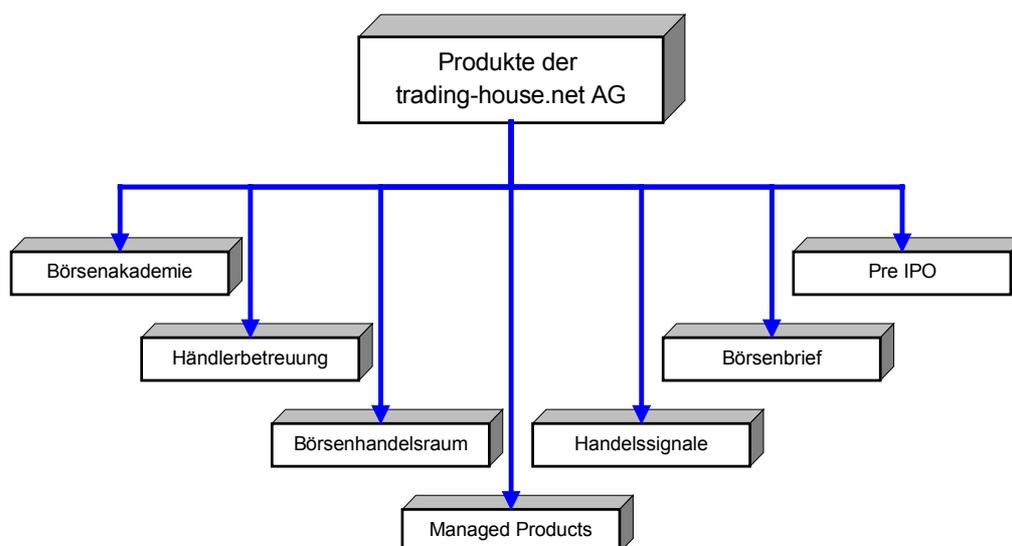
Die trading-house.net AG hat im Laufe der letzten Jahre ihre Palette der angebotenen Produkte markant erweitert. Um dem individuellen Bedarf einzelner Kunden gerecht zu werden, wurden mit Partnern neue Produkte entwickelt und optimiert.

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

Für längerfristige Anleger wurde der trading-house.net Börsenbrief „Stockletter“ konzipiert, welcher seit Dezember 2000 durch die trading-house.net AG publiziert wird.

Für entscheidungsfreudige, kurzfristig orientierte Anleger geht die Plattform „Futuresignals“ in Kürze ans „Netz“ und unterstützt die Händler bei ihren Kauf- und Verkaufsentscheidungen.

Kunden, denen es schwerer fällt sich selbst zu entscheiden, bieten wir die Möglichkeit an, dass für sie entschieden wird. Zum einen können Sie sich an einem Future Fonds beteiligen oder alternativ ihr Konto von durch trading-house.net ausgewählte Verwalter verwalten lassen.



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**

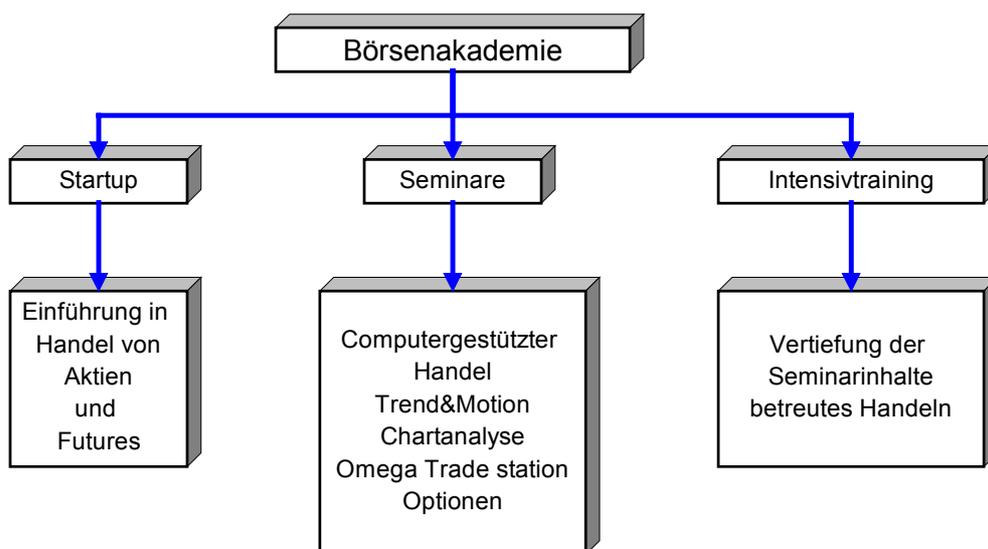
**Die Börsenakademie**

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.

### 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 zweimal wöchentlich, an den anderen Standorten in der Regel ein Mal pro Woche 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 ergänzt. 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.

**Geschäftsfelder** Die Börsenakademie

**Intensivtraining**

Seit Juli 1999 führt die trading-house.net AG das Intensivtraining (früher Probetraining genannt) durch. Das Intensivtraining ist der „Schritt“ nach dem Startup Kurs. Der Interessent wird zum Kunden. In der Regel hat er sich entschieden, mit dem aktive 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 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.

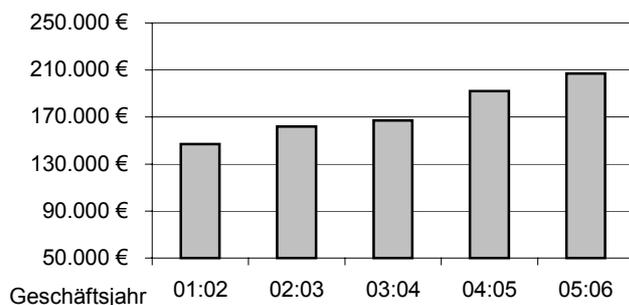
Das Intensivtraining ist der Teil der Ausbildung, bei welcher der angehende Händler erstmals eigene Strategien ausprobiert. Die so entwickelten Strategien müssen nun gefestigt werden. Der Simulationshandel unterscheidet sich vom realen Handel, bei dem es für den Händler nicht um sein eigenes Geld geht 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 nahe gelegt, begleitend an den von der trading-house.net AG angebotenen Seminare 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. Folgende Erträge werden hierfür prognostiziert:

**Börsenakademieerträge**



**Geschäftsfelder**

**Händlerbetreuung**

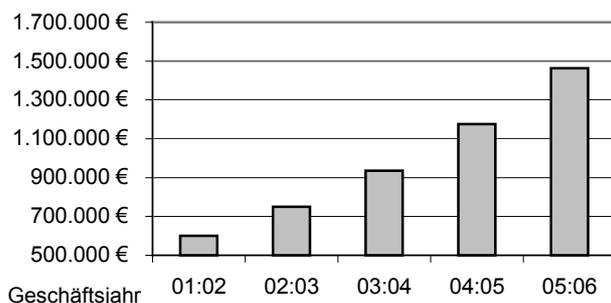
Die trading-house.net AG ist dem Kunden bei der Auswahl der für ihn und seine speziellen Bedürfnisse geeigneten Bankverbindung beratend tätig. Nachdem der Kunde seine Wahl für eine geeignete Bank- oder Brokerverbindung getroffen hat, wird die trading-house.net AG für den Kunden als Anlagenvermittler 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. 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 in der Zentrale ein geeigneter Mitarbeiter 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. Für die Berechnung der hierdurch für trading-house.net entstehenden Provisionen, wurden Durchschnittswerte von Kunden aus dem Aktienbereich und von Kunden die Futures und Optionen handeln angesetzt.

**Händlerbetreuungserträge**



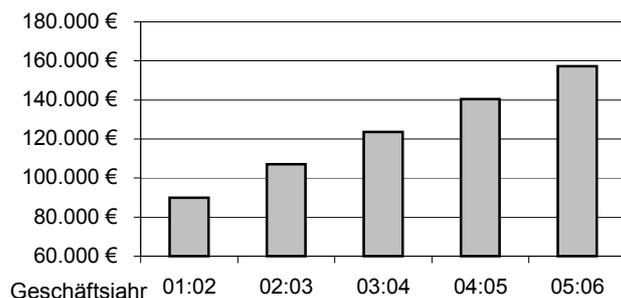
**Geschäftsfelder**

**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 beheimatet außerdem noch den trading-house.net Börsenclub, der am 1. Januar 2001 den Betrieb aufgenommen hat. Im Börsenclub steht den Clubmitgliedern ein umfangreiches Angebot an Kursinformationssystemen und Aktienanalysemöglichkeiten zur Verfügung. Der Börsenclub ist derzeit täglich

von 17 Uhr bis 20 Uhr geöffnet. Das Clubangebot umfasst ein Veranstaltungsprogramm für seine Mitglieder. Mitglieder des trading-house.net Börsenclubs erhalten darüber hinaus eine Ermäßigung von bis zu 150 US-Dollar beim Handel mit US-Aktien über die Direct Access Trading Software „direktbroker“ pro Monat. Der Handelsraum verfügt ferner über ein Loungebereich, welcher sowohl den Händlern als auch den Mitgliedern des Börsenclubs zum Austausch von Informationen und Gerüchten, zum Lesen oder einfach nur zum Erholen zur Verfügung steht. Mitglieder des Börsenclubs zahlen durchschnittlich einen Monatsbeitrag von 60 Euro. Für einen vermieteten Handelsplatz verbleiben bei der trading-house.net AG etwa 250 Euro monatlich, woraus sich folgende Umsätze prognostizieren lassen:

**Börsenhandelsraumerträge**



**Geschäftsfelder**

**Managed Products**

**Vermögensverwaltung / Fonds**

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.

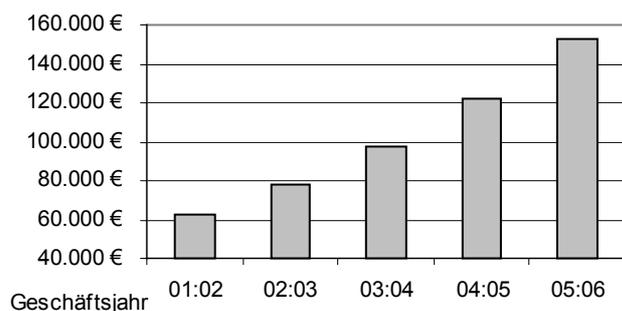
Aus diesem Grund haben wir eine Kooperation mit einer Wertpapierhandelsbank geschlossen, welche seit mehreren Jahren erfolgreich in diesem Marktsegment tätig ist. Der Kunde hat die Wahl:

- Das verwaltete Einzelkonto
- Erwerb von Fondsanteilen

Das verwaltete Einzelkonto wird für jeden Kunden individuell betreut und verwaltet. Der Fondanteil wird hingegen nach bestimmten Kriterien verwaltet. Hier liegt die Eintrittschwelle mit 5.000.- Euro deutlich unter der eines verwalteten Einzelkontos, welches mit mindestens 35.000.- Euro vom Kunden kapitalisiert werden muß.

Sowohl bei den verwalteten Konten, wie auch bei dem Future Fonds variieren die Umsätze der trading-house.net AG je nach dem Erfolg der jeweiligen Manager. Als Grundlage der Berechnungen wurden hierbei Durchschnittswerte angesetzt.

**Managed Products Erträge**



**Geschäftsfelder**

**Handelssignale**

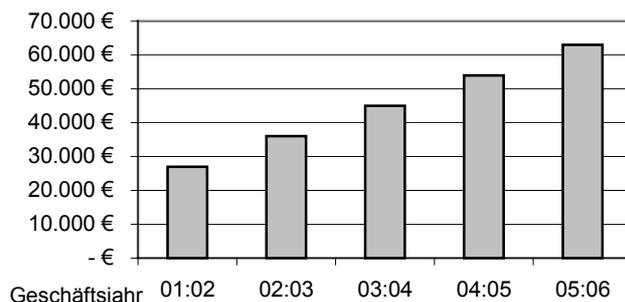
„Futuresignals“ ist eine Plattform die über das Internet einem geschlossenen Benutzerkreis Kauf – und Verkaufssignale für die wichtigsten Indices sekundengenau übermittelt. Hierfür werden unterschiedliche Marktindikatoren (z.B. das „Momentum“ oder „gleitende Durchschnitte“) in mathematischen Formeln eingesetzt, auf Grundlage historischer Daten werden die Variablen optimiert und generieren so in Echtzeit Kauf- und Verkaufssignale.

Mit Futuresignals werden aktive Händler bei ihren Handelsentscheidungen unterstützt. Futuresignals ist für ca. 300.- Euro monatlich beziehbar. Kunden, welche über eine von trading-house.net vermittelte Bankverbindung handeln, zahlen einen um 50 Prozent ermäßigten Preis und Händler, welche sich in einem Handelsraum der trading-house.net eingemietet haben, bekommen die Signale kostenfrei.

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.



**Handelssignalerträge**



**Geschäftsfelder**

**Börsenbrief**

Der trading-house.net "Stockletter" ist das Angebot der trading-house.net AG für den langfristig orientierten Anleger. Der seit Dezember 2000 erscheinende Börsenbrief für Wachstumswerte in Deutschland und den USA wird bis Ende März kostenlos im Internet abrufbar sein. Ab April wird er ausschließlich einem geschlossenen Benutzerkreis zum Preis von ca. 15 Euro pro Monat angeboten. Die trading-house.net AG verspricht sich mit dem Börsenbrief einen Imagegewinn, insbesondere im Kreis langfristig orientierter Anleger.

Der Börsenbrief wird aus Imagegründen herausgegeben und trägt nur unwesentlich zum Umsatz bei. Auf eine Prognoserechnung wird aus diesem Grund verzichtet.

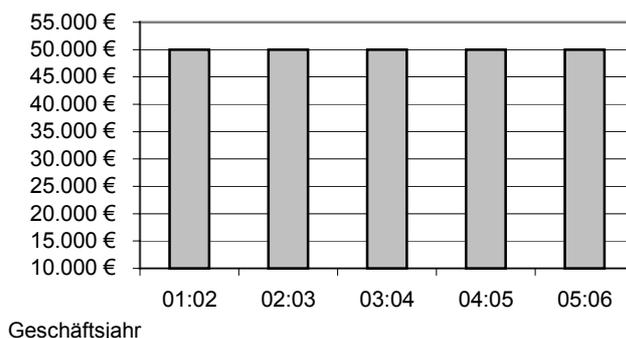


**Pre Ipo – vorbörsliche Beteiligungen**

Die Kunden der trading-house.net AG gehören grundsätzlich zu der Gruppe private Anleger, welche aktiv nach Chancen am Kapitalmarkt suchen. Die Risikobereitschaft ist höher als die eines durchschnittlichen Investors in der Bundesrepublik Deutschland. In Kooperation mit dem E&W Emissionshaus bietet die trading-house.net AG ihren Kunden eine Selektion vielversprechender, nicht börsennotierter Beteiligungen an. Die Bereitschaft von Anlegern an risikoreichen Investments ist in einem hohen Maß abhängig von der allgemeinen Börsensituation. In länger anhaltenden Korrekturphasen ist die Bereitschaft gering, in Haussephasen hingegen kaufen Anleger alles, was Aktie heißt und vom Markt noch nicht entdeckt wurde. Gerade in

dieser Phase ist es wichtig eine Vorauswahl der in Frage kommenden Beteiligungsmöglichkeiten zu treffen und potentiellen Anlegern gezielt anzubieten. Die Beratung und Vermittlung der Aktien übernimmt hierbei die E&W Emissionen und Wertpapiere GmbH. Dieses Marktsegment stellt für die trading-house.net AG gerade in Haussephasen ein nicht unerhebliches Marktpotential dar. Da sich Börsenzyklen nicht vorherbestimmen lassen, wird bei der Umsatzprognose ein statischer Wert angenommen. In der Realität wird es hier zu Verschiebungen innerhalb der einzelnen Jahre kommen.

**Pre Ipo**



## Geschäftsfelder

### Kooperation mit Wertpapierhandelsbank

Die trading-house.net AG strebt an, den vollständigen Service aus eigener Hand anbieten zu können, das bedeutet die Umwandlung der Gesellschaft in eine Wertpapierhandelsbank. Neben eher geringfügig erscheinenden Verbesserungen der Margen aus dem Wertpapierhandel liegt der entscheidende Vorteil für die trading-house.net AG hierbei in zwei Punkten:

1. trading-house.net bestimmt die Auswahl der Handelssysteme, die dem Kunden zur Verfügung gestellt werden und die Preisstruktur.
2. Neu entstehende Trading Center können als Kunden gewonnen werden, ohne dass diese Partner der trading-house.net AG sind.

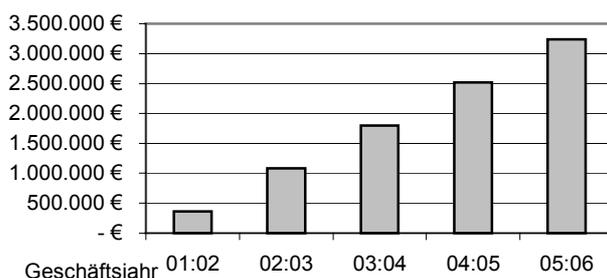
Die Umwandlung in eine Wertpapierhandelsbank dauert mindestens ein bis zwei Jahre. Aus diesem Grund wurde eine exklusive Kooperation mit einer bestehenden Wertpapierhandelsbank (Varengold AG) geschlossen, welche die trading-house.net AG faktisch in die angestrebte Position mit den für die trading-house.net AG hierbei entscheidenden Vorteilen versetzt, ohne jedoch dabei selbst den Status einer Wertpapierhandelsbank zu besitzen. Varengold hat in dieser Vereinbarung trading-house.net das exklusive Recht eingeräumt, andere Trading Center und sonstige andere Vermittler für das Daytrading an Varengold zu vermitteln. Die Preisstruktur der im Daytrading

angebotenen Produkte ist mit trading-house.net abgesprochen und angeglichen worden, so dass aus eigenen Geschäftsaktivitäten der Bank keine Konkurrenz für trading-house.net AG erwächst. Dieser für trading-house.net neue Geschäftsbereich stellt eine risikofreie und kostengünstige Form der Expansion dar. Der derzeit in Deutschland einzige andere Anbieter von Bankenseite, die Carl Kliem GmbH, wird in Zukunft keine adäquate Alternative für Betreiber von Daytrading Centern mehr darstellen. trading-house.net wird neben den reinen Bankdienstleistungen die von der Carl Kliem GmbH angeboten werden, eine Vielzahl von kostenfreien Nebendienstleistungen erbringen:

1. Die Haftungsübernahme (in Zusammenarbeit mit einem Haftungsübernehmer).
2. kostenoptimierter struktureller Aufbau von Daytrading Centern.
3. Preisgarantie; faktischer Ausschluss von Konkurrenz durch die eigene Bank.
4. fachliche Beratung einer optimierten Kundengewinnung und Bindung.
5. Eine Auswahl verschiedener Handelssysteme.

Geht man davon aus, dass trading-house.net jährlich zehn Vermittler gewinnen kann, die jeweils durchschnittlich 20 aktive Kunden betreuen, so würde dies folgenden durchschnittlichen Ertrag pro Geschäftsjahr bedeuten:

**Erträge aus Kooperation mit Wertpapierhandelsbank**



## 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.

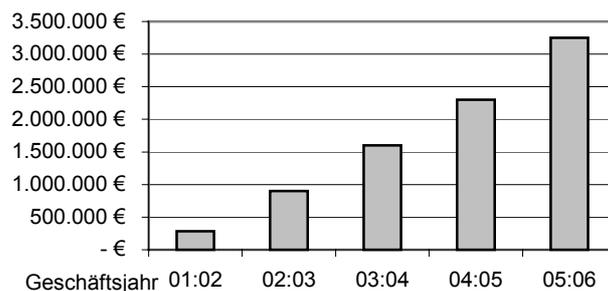
Die trading-house.net AG wird ihr erworbenes Wissen um Kundenbedürfnisse, den Aufbau von Schulungs- und Handelscentern sowie ihr Netzwerk und Kundenanfragen Investoren zur Verfügung stellen, welche in Ballungszentren und Großstädten gemeinsam mit der trading-house.net AG als Partner und Investor ein 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.

/

**Erträge aus Joint Venture**



## 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 zum Server des jeweiligen Marktes 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, Börsenhändler**

Neben dem klassischen Anleger hat sich die Gruppe der 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 Informationsfluss über die von ihnen gehandelten Produkte ist für den Händler ebenso

fundamental wie die günstige 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 Börsenhändler. Jedoch ist jeder willkommen vom Anleger- ins Händlerlager zu wechseln.

**Markt Online-Banken**

Das weitere Marktumfeld der trading-house.net besteht vor allem aus Online-Banken und Discount Brokern, 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 allein 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 Discount Broker.

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

### Marktstrategie

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 eigenen 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 Börsenclub, 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,
- einen seit November 2000 zur Verfügung stehenden trading-house.net Börsenbrief, dem trading-house.net „Stockletter“

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.

**Werbung**

Der Werbeetat der trading-house.net wird derzeit zu nahezu 100% im n-tv Teletext eingesetzt.

Der sogenannte Werbeblitz, eine Bildunterschrift unter der Kursübersichtseite 201, die von aktiven Händlern meistgenutzte

Seite 201 des n-tv Teletextes, wurde im Jahr 2000 jeden Monat eine Woche lang geschaltet und wurde durch eine zusätzliche, ausführlichere Informationsseite unterstützt. Weiter sind Werbemaßnahmen in den einschlägigen Fachzeitschriften geplant.

## 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 AG 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, derzeit aber für die trading-house.net als Konkurrent nicht ins Gewicht fallen.

## Chancen und Risiken

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

In den letzten beiden Jahren 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.

Im einzelnen sind das die flächendeckende Präsenz deutschlandweit, danach europaweit und die Umwandlung in eine Wertpapierhandelsbank mit eigener Haftungsübernahme und die Zulassung an verschiedenen Börsen.

Der Normalfall entspricht der hier beschriebenen Geschäftsplanung. Hier wurde die Normalentwicklung unter der Berücksichtigung der vorhandenen bzw. prognostizierten personellen und finanziellen Ressourcen beschrieben.

Das Wachstum wurde vorsichtig eher in Richtung „worst case“ prognostiziert.

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

### Prognostizierte Kostenrechnung

(ohne Investitionen in Joint Ventures)

Die Expansion der Gesellschaft erfolgt ausschließlich durch Kooperationen und Joint Ventures. Dies bedeutet, dass die trading-house.net AG einen relativ 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 deutlich erhöhen. Unter den sonstigen Kosten ist insbesondere der Anteil der von trading-house.net angemieteten und an Kunden mit einer fest kalkulierten Marge weitervermieteten Chartsysteme bedeutsam.

Ebenso sind in den sonstigen Kosten anwaltliche Beratungskosten, Prüfungs- und Steuerberatungskosten und Gerichtskosten enthalten.

In der Kostenrechnung nicht enthalten ist der Liquiditätsbedarf der trading-house.net AG für die Kooperationsbetriebe, welche nach dem Joint Venture Modell errichtet werden. 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 80.000.- DM pro Beteiligung. Bei geplanten sechs Beteiligungen pro Jahr, ist hierfür ein Liquiditätsbedarf von 480.000.- DM pro Jahr erforderlich.

### Die geplanten Kosten im Überblick (in D-Mark):

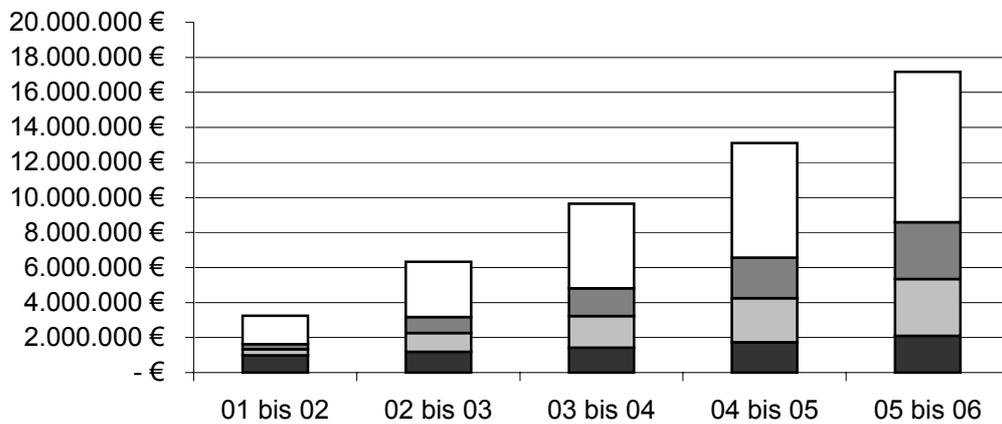
Geschäftsjahr	01 / 02	02 / 03	03 / 04	04 / 05	05 / 06
Personal	1.020.000.-	1.116.000.-	1.224.000.-	1.356.000.-	1.500.000.-
Büroräume	456.000.-	480.000.-	504.000.-	528.000.-	552.000.-
Werbung / Reise	200.000.-	280.000.-	320.000.-	350.000.-	360.000.-
Chartsoftware	550.000.-	650.000.-	800.000.-	1.000.000.-	1300.000.-
Sonstiges	200.000.-	200.000.-	200.000.-	200.000.-	200.000.-
<b>Summe</b>	<b>2.426.000.-</b>	<b>2.726.000.-</b>	<b>3.048.000.-</b>	<b>3.434.000.-</b>	<b>3.912.000.-</b>

## Ertragsübersicht

### Planung Ertrag in Euro

Geschäftsjahr	01 : 02	02 : 03	03 : 04	04 : 05	05 : 06
Trading-house.net AG Produktpalette	976.500.-	1.183.220.-	1.419.225.-	1.734.400.-	2.093.700.-
Exklusive Kooperation Wertpapierhandelsbank	360.000.-	1.080.000.-	1.800.000.-	2.520.000.-	3.240.000.-
Joint Venture	285.000.-	900.000.-	1.600.000.-	2.300.000.-	3.250.000.-
<b>Summe</b>	<b>1.621.500</b>	<b>3.163.220.-</b>	<b>4.819.225.-</b>	<b>6.554.400.-</b>	<b>8.583.700.-</b>

### Ertragsübersicht

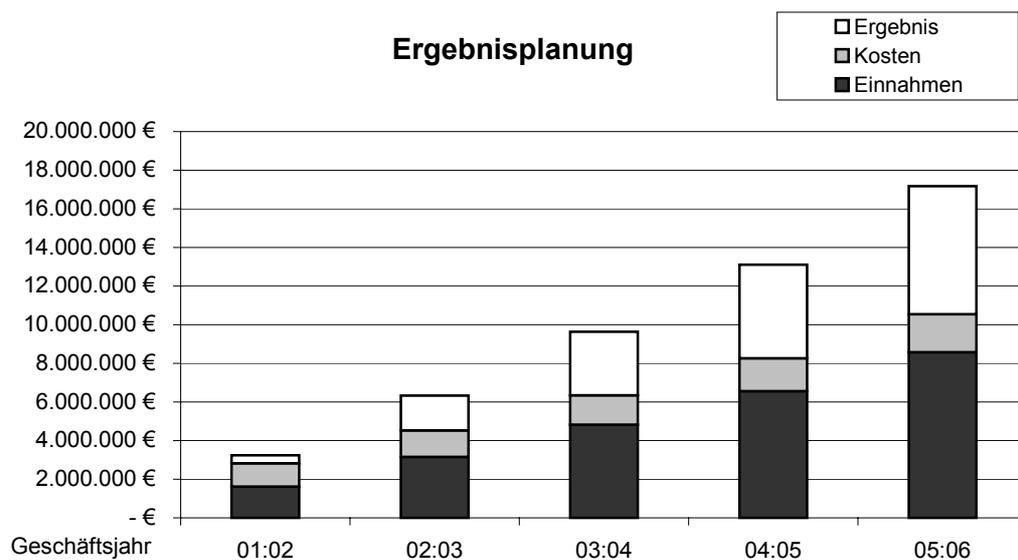


trading-house.net Produktpalette
  Exklusive Kooperation mit Wertpapierhandelsbank
  Joint Venture
  Summe

## Ergebnisplanung

Geschäftsjahr	01 : 02	02 : 03	03 : 04	04 : 05	05 : 06
Einnahmen	1.621.500.-	3.163.220.-	4.819.225.-	6.554.400.-	8.583.700.-
Kosten	1.213.000.-	1.363.000.-	1.524.000.-	1.717.000.-	1.956.000.-
<b>Ergebnis</b>	<b>408.500.-</b>	<b>1.800.220.-</b>	<b>3.295.225.-</b>	<b>4.837.400.-</b>	<b>6.627.700.-</b>

In Euro



### Überblick über den Gewinn / Verlust pro Aktie in Euro

Geschäftsjahr	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03	03/04	04/05	05/06
Gewinn/ Aktie	-0,62	-2,83 <sup>1</sup>	-1,40 <sup>1</sup>	1,66 <sup>2</sup>	7,32 <sup>2</sup>	13,39 <sup>2</sup>	19,67 <sup>2</sup>	26,95 <sup>2</sup>

Entwicklung innerhalb des Geschäftsjahres 00/01

Quartal	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q
Gewinn / Aktie	0,12 <sup>2</sup>	0,32 <sup>2</sup>	0,52 <sup>2</sup>	0,70 <sup>2</sup>

Legende:

<sup>1</sup> Vorläufig<sup>2</sup> Schätzung bezogen auf die gezeichneten Aktien

Alle Angaben sind nach AfA und Steuer

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

## AKTIVA

	DM	Geschäftsjahr DM	Vorjahr DM
<b>A. Anlagevermögen</b>			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		4300,00	1543,00
II. Sachanlagen			
1. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		398.895,00	249.162,00
<b>B. Umlaufvermögen</b>			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	109.481,67		162.299,85
-davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr DM 26.492,82 ( DM 0,00 )			
2. sonstige Vermögensgegenstände	145.537,82	255.019,49	64.608,87
-davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr DM 0,00 ( DM 3.016,00 )			
II. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		692.655,11	120.241,75
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>		<b>14.406,38</b>	<b>0,00</b>
		-----	-----
		1.365.275,98	597.855,47
		=====	=====

BILANZ zum 30.06.00

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

PASSIVA

	DM	Geschäftsjahr DM	Vorjahr DM
<b>A. Eigenkapital</b>			
I. Gezeichnetes Kapital		306.510,00	100.000,00
II. Kapitalrücklage		604.647,96	0,00
III. Verlustvortrag		61.213,60-	0,00
IV. Jahresfehlbetrag		846.857,31-	61.213,60-
<b>B. Rückstellungen</b>			
1. sonstige Rückstellungen		75.000,00	19.500,00
<b>C. Verbindlichkeiten</b>			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	161.106,43		209.823,52
-davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr DM 161.106,43 ( DM 209.823,52 )			
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	437.066,30		95.713,23
-davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr DM 437.066,30 ( DM 95.713,23 )			
3. sonstige Verbindlichkeiten	<u>681.123,56</u>	1.279.296,29	211.602,45
-davon aus Steuern DM 26.081,32 ( DM 0,00 )			
-davon im Rahmen der sozialen Sicherheit DM 26.666,21 / DM 21,41 )			
-davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr DM 354.037,19 ( DM 211.602,45 )			
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			
		7.892,64	22.429,87
		-----	-----
		1.365.275,98	597.855,47
		=====	=====

Berlin, 18. Mai 2001

**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG** vom 01.07.1999 bis 30.06.2000

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

	DM	Geschäftsjahr DM	Vorjahr DM
1.Umsatzerlöse		2.047.857,21	376.629,54
2.sonstige betriebliche Erträge		10.524,93	0,00
3.Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	846.720,77-		35.520,54-
b) soziale Abgaben und Aufwunden für Altersvorsorge und für Unterstützung	<u>115.841,37-</u>	962.562,14-	7.305,48
4.Abschreibungen			
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie auf aktivierte Aufwendungen für die Inangasetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs		112.299,30-	36.377,12-
5.sonstige betriebliche Aufwendungen		1.805.607,78-	360.559,76-
6.Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		0,00	3.740,81
7.sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		2.380,07	241,50
8.Zinsen und ähnliche Aufwendungen		<u>26.479,30-</u>	<u>2.062,55-</u>
9. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		846.186,31-	61.213,60-
10.außerordentliche Erträge	0,00		0,02
11.außerordentliche Aufwendungen	<u>0,00</u>		<u>0,02-</u>
12.außerordentliches Ergebnis		0,00	0,00
13.sonstige Steuern		671,00-	0,00
14. Jahresfehlbetrag		<u>846.857,31-</u> =====	<u>61.213,60-</u> =====

Berlin, den 18. Mai 2001