

(Folie 1) Hauptversammlung 18. Juli 2003

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

seien Sie auch von meiner Seite aus herzlich begrüßt. In den folgenden Minuten werde ich Ihnen gemeinsam mit unserem Finanzvorstand Herrn Krotz wichtige Informationen zu unserer Gesellschaft vorstellen. Nach einer kurzen Einleitung meinerseits wird Herr Krotz Ihnen die Geschäftsentwicklung des Jahres 2002 präsentieren. Anschließend erhalten Sie von ihm weitere Informationen, die letztes Jahr für die EUWAX Broker AG von Bedeutung waren. Seine Ausführungen wird Herr Krotz mit einem – wie ich meine, nicht unspektakulären – Rückblick auf das erste Halbjahr 2003 beenden.

Unser Bericht an Sie wird dann von mir mit Aussagen zu unserer Aktie, dem Gewinnverwendungsvorschlag des Bilanzgewinns 2002, sowie relevanten Beobachtungen und Schlussfolgerungen im Hinblick auf Märkte und Wettbewerber abgerundet.

Eine kurze organisatorische Bemerkung:

Ihre Meinung zu unserer Investor-Relationsarbeit ist uns wichtig. Auf Ihren Plätzen finden Sie dazu einen Fragebogen. Diesen Fragebogen können Sie entweder an die angegebene Faxnummer senden oder bei einem unserer hier anwesenden Kollegen abgeben.

Wir freuen uns auf Ihre Anregungen.

(Folie 2) Inhalte

(Folie 3) Rahmenbedingungen 2002

Meine Damen und Herren,

Die Bedingungen an den Kapitalmärkten waren auch 2002 äußerst schwierig. Anders als von den meisten Marktkennern zuvor erwartet, folgte auf die Crashjahre 2000 und 2001 ein drittes Baissejahr. In ihren negativen Auswirkungen übertraf die Aktienbaisse sogar den Crash vor über 70 Jahren während der bisher größten Weltwirtschaftskrise.

Des weiteren war das Jahr 2002 von nicht erfüllten Konjunkturoffnungen und Bilanzskandalen von bis dahin unbekanntem Ausmaß geprägt.

Deutschland gehörte leider erneut zu den makroökonomischen Schlusslichtern. Der höchste Jahresverlust des DAX seit seiner Berechnung kam daher wenig überraschend.

Die genannten Rahmenbedingungen an den Kapitalmärkten haben die Ertragsausfälle und den Kostendruck in der deutschen Wertpapierhandelsbranche verstärkt. Mittlerweile haben die Probleme bei vielen Wettbewerbern existenzbedrohende Ausmaße angenommen. Erste Insolvenzen und Zahlungsschwierigkeiten haben im abgelaufenen Geschäftsjahr zu spürbaren Marktberäuberungen geführt.

Unser Wettbewerb wird heute zunehmend durch unterschiedliche Handelsphilosophien, Marktmodelle und Handelssysteme geprägt. Der Trend geht zwangsläufig weg von der Mehrmaklerbörse als klassischer Parkettbörse. Folglich ist eine ständige Veränderung der Wertschöpfungsketten als Reaktion auf die veränderten Rahmenbedingungen zu erwarten. Angesichts des stetig steigenden Konsolidierungsdrucks sind sinnvolle strategische Partnerschaften der Makler mit Börsen und in der Informationstechnologie überlebenswichtig.

Umso mehr freut es uns, Ihnen heute mitteilen zu können, dass sich die EUWAX Broker AG trotz der wenig vorteilhaften Bedingungen und gegen den negativen Branchentrend erneut

sehr gut behauptet hat. Die Gesellschaft konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht nur ihre Marktposition behaupten, sondern auch das beste Ergebnis ihrer Firmengeschichte erzielen.

(Folie 4) Unsere Highlights 2002

Hier die wichtigsten Highlights:

Die Ende 2001 verkündete Übernahme der SWG Wertpapierhandels AG wurde erfolgreich vollzogen.

Die Diversifikation unserer Ertragsbasis wurde durch diese Übernahme konsequent vorangetrieben.

1. Das neue Kommunikations- und Handelssystem T.I.Q.S. wurde in der börslichen Phase erfolgreich implementiert. Die Handelsbedingungen für Privatanleger wurden bei uns in allen Bereichen weiter optimiert.
2. Die Qualität des Marktmodells bzw. unserer Dienstleistung und die sehr hohe Qualifikation unserer Mitarbeiter haben sich einmal mehr ausgezahlt. Seit November 2002 sind wir auch im Zertifikatehandel Marktführer in Deutschland.
3. Die Erhöhung des Kapitals um mehr als ein Drittel generierte einen Zufluss an liquiden Mitteln in zweistelliger Millionenhöhe.
4. Mit der Übernahme der EUWAX Broker AG durch die Vereinigung Baden-Württembergische Wertpapierbörse e.V. wurden wichtige strategische Weichen für die Zukunft gestellt.

(Folie 5) Orderbuchumsätze an deutschen Parkettbörsen

Meine Damen und Herren,

warum konnten wir in der allgemeinen Börsenflaute ein hervorragendes Ergebnis erwirtschaften?

Nun, während die Branche allgemein mit sinkenden Umsätzen zu kämpfen hatte, entwickelten sich die deutschen Derivatmärkte gegenläufig. Insbesondere die hier blau dargestellten Zertifikateumsätze befanden sich im Aufwind. Im Jahresverlauf haben sie sich auf 12,7 Milliarden Euro verdreifacht.

Demgegenüber sanken die Umsätze in Optionsscheinen, Anleihen und Aktien zum Teil sehr deutlich. Insbesondere bei den grün dargestellten Aktienumsätze blieb der Abwärtstrend bis zum Jahresende intakt.

Das Marktsegment EUWAX der Börse Stuttgart und damit auch die EUWAX Broker AG konnten von der hohen Volatilität der Märkte profitieren. Bei den Anlegern waren vor allem die so genannten Knock-Out Produkte im Trend. Darunter verstehen wir Produkte, die, wenn bei einem Basiswert eine bestimmte Schwelle erreicht wird, verfallen, aber für den Anleger kein weiteres Marktrisiko mehr beinhalten.

Diese können sowohl als Optionsschein als auch als Zertifikat ausgestaltet sein und erfreuen sich unverändert wachsender Beliebtheit.

Die Umsatzverlagerung bei den Produkten hat sich auch auf das Ranking der Emittenten ausgewirkt. Insgesamt konnte die Citibank den ersten Platz bei den Optionsscheinen und in Bezug auf den Gesamtumsatz halten.

Auf den zweiten Platz hat sich die ABN Amro Bank vorgearbeitet. Sie profitierte eindeutig von ihrer Dominanz im Zertifikatebereich.

Die Deutsche Bank AG belegte in beiden Produktbereichen den zweiten und insgesamt den dritten Platz.

(Folie 6) Rahmenbedingungen – Schlussnoten

Die hohe Rendite im Derivathandel zieht natürlich den Wettbewerb an. Dennoch konnte die EUWAX Broker AG ihre sehr gute Marktstellung auch im vergangenen Jahr weiter ausbauen. Wie im Vorjahr generierte unser Geschäftsbereich Skontroführung alleine wieder mehr Schlussnoten, als die Börsen Berlin, Düsseldorf und München zusammen.

Der vor Jahresfrist durch einige Wettbewerber ausgerufene Angriff auf die Marktführerschaft der Börse Stuttgart und insbesondere des EUWAX-Segments blieb somit erfolglos. Das Marktmodell EUWAX hat sich erneut durchgesetzt, so dass wir die Marktanteile in unseren wichtigsten Handelssegmenten ausbauen konnten.

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer,

es folgt eine kurze Pause für mich, aber nicht für Sie: ich gebe das Wort an dieser Stelle an ein Ihnen vertrautes Gesicht ab, unseren Finanzvorstand Thomas Krotz.

Herr Krotz, bitte schön....

(Folie 7) Inhalte

Guten Tag meine Damen und Herren,

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

auch ich begrüße Sie sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung.

Ich beginne mit der Darstellung der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage.

Wie Herr Schnabel bereits anklingen ließ, erzielte die EUWAX Broker AG im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Rekordgewinn.

(Folie 8) Geschäftsverlauf – Jahresübersicht

Unser Rohertrag, hier durch die blauen Säulen illustriert, legte um fast zwei Drittel auf 35 Millionen Euro zu und markierte damit ebenso die bisherige Bestmarke wie der grün dargestellte Jahresüberschuss mit einem Plus von 16% auf 8,4 Millionen Euro.

Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit wuchs um mehr als ein Drittel auf 14,8 Millionen Euro. Das war der zweitbeste, je erreichte Wert.

Die wichtigsten Ursachen für die exzellente Geschäftsentwicklung lagen in der Umsatzbelegung im zweiten Halbjahr und in der im August 2002 erfolgreich vollzogenen Verschmelzung der SWG Wertpapierhandels AG. Diese erst durch das 4. Finanzmarktförderungsgesetz möglich gewordene Verschmelzung führte zu der erhofften Diversifizierung der Ertragsbasis und generierte darüber hinaus beträchtliche Synergien auf der Aufwandsseite.

Es hat sich somit wie geplant als vorteilhaft erwiesen, gerade in schwierigen Börsenzeiten als Komplettanbieter im Bereich der Skontroführung auftreten zu können. Mit der deutlich erweiterten Skontropalette sind wir heute in der Lage, unsere anerkannt gute Dienstleistung für den privaten Anleger in allen börslichen Handels- und Produktbereichen anzubieten. Die Chancen stehen gut, auch in Zukunft von allen Trends im Wertpapierhandel zu profitieren.

Auch die Risikostruktur wurde durch die Verschmelzung diversifiziert. Die Abhängigkeit vom Optionsschein- und Zertifikatehandel und der dominierenden Marktposition in diesem Segment wurde verringert.

Besonders wertvoll wirkte sich die Verschmelzung auf die Verbreiterung der Know-how-Basis bei den einzelnen Händlern aus. Sie können jetzt noch flexibler als zuvor auf Veränderungen in den einzelnen Marktsegmenten reagieren. Gerade bei der derzeit hohen Volatilität

der Märkte ist dies sowohl für die Ausnutzung von Chancen als auch für die Minimierung der Risiken von entscheidender Bedeutung.

(Folie 9) Geschäftsverlauf – Quartalsübersicht

Besonders bemerkenswert war die Performance der EUWAX Broker AG im vierten Quartal 2002. Die Gesellschaft hat in diesem Zeitraum den höchsten Rohertrag, das zweitbeste Ergebnis sowie den zweithöchsten Cash Flow ihrer Unternehmensgeschichte erzielt.

Im Ergebnis zum 3. Quartal 2002 wurden erstmals die kumulierten Erträge und Aufwendungen der verschmolzenen SWG Wertpapierhandels AG voll konsolidiert ausgewiesen. Ein Vergleich dieses Quartals mit den Vorquartalen und dem 4. Quartal 2002 ist deshalb nur eingeschränkt möglich.

Der Ergebnisbeitrag der ehemaligen SWG AG zum konsolidierten Geschäftsabschluss für die ersten drei Quartale 2002 war positiv.

Der Start in das neue Geschäftsjahr verlief vielversprechend. Die Ergebnisentwicklung konnte auf dem deutlich erhöhten Niveau stabilisiert werden.

(Folie 10) Entwicklung des Rohertrags

Zu der erfreulichen Ertragsentwicklung haben das Nettoergebnis aus Finanzgeschäften und die anderen Ertragsbestandteile jeweils etwa zur Hälfte beigetragen.

Dabei legen wir Wert auf die Feststellung, dass die verbesserten Aufgabegewinne, hier durch die blauen Säulen verkörpert, ohne einen Paradigmenwechsel in der Unternehmensphilosophie hinsichtlich der Handelsqualität, des Anlegerschutzes und der Transparenz realisiert wurden. Denn unser Ziel für das risikoangemessene Verhältnis von Aufgabegewinn zu Provisionsergebnis liegt bei 1:1. Damit liegen wir weit unter den Zahlen anderer Skontroführer, wo deutlich höhere Relationen üblich sind.

Die positive Entwicklung der Gewinne aus Aufgabengeschäften spricht vielmehr für den kontinuierlichen Erfahrungsgewinn bei den im Schnitt immer noch recht jungen Händlern. Auch die fortschrittliche, im Handel eingesetzte Technik, leistete einen wichtigen Beitrag.

(Folie 11) Entwicklung der Aufwendungen

Nicht ganz zufrieden waren wir mit dem überproportionalen Zuwachs der Aufwendungen um 90% auf 20,6 Millionen Euro. Unsere Cost-Income-Ratio verschlechterte sich dadurch von 49,6% auf 58,2%. Die Reduzierung dieser Kennzahl ist eines unserer wichtigsten Ziele im laufenden Geschäftsjahr.

Neben einem signifikanten Zuwachs der Personalaufwendungen, hier rot dargestellt, liegt der Grund für das Aufwandswachstum in dem deutlichen Anstieg der Glattstellungskosten. Dies wiederum ist auf den nach der Verschmelzung stark vergrößerten Aktienhandel zurück zu führen.

Weitere bedeutsame Kostensteigerungen erfuhr die Gesellschaft bei den Beiträgen, Gebühren und Versicherungen, den Raumkosten, den Fremdleistungen, den EDV-Kosten und dem gesetzlichen Meldewesen.

Doch auch zum Teil beträchtliche Kostensenkungen wurden realisiert. Die Rechts- und Beratungskosten, die Werbe- und Repräsentationskosten und die Reisekosten konnten um beinahe 50% reduziert werden.

Im aktuellen Geschäftsjahr wurden bereits bedeutende Einsparungen bei den Glattstellungskosten im Aktienhandel durch die Übertragung der Abwicklung auf einen neuen Anbieter durchgesetzt.

Die im Schaubild grün dargestellten Abschreibungen haben letztes Jahr eine Zunahme um 77% auf 3,4 Millionen Euro erfahren. Während sich die Abschreibungen auf immaterielle

Anlagewerte und Sachanlagen auf 450 Tausend Euro verdoppelt haben, stiegen die Wertpapierabschreibungen um beinahe drei Viertel auf 2,9 Millionen Euro.

(Folie 12) Vermögens- und Finanzlage

Die Vermögensverhältnisse der EUWAX Broker AG können einmal mehr als sehr geordnet bezeichnet werden.

Durch die Verschmelzung der SWG AG, die Ausübung von 1,1 Millionen Optionsscheine und die sehr gute Geschäftsentwicklung nahm das Eigenkapital im Berichtsjahr um 59% auf 45,8 Millionen Euro zu. Die Bilanzsumme vergrößerte sich um zwei Drittel auf 52 Millionen Euro.

Die Eigenkapitalquote sank leicht auf immer noch äußerst respektable 88%.

Die Kapitalerhöhung hat sich sehr positiv auf die liquide Lage der Gesellschaft ausgewirkt. Trotz eines Liquiditätsabflusses für die Dividende für das Geschäftsjahr 2001 in Höhe von 3,3 Millionen Euro wurde ein positiver Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit von 8,2 Millionen Euro generiert. Der Finanzmittelbestand wies mit 9,7 Millionen Euro mehr als das Doppelte des Vorjahres aus.

(Folie 13) Rentabilität & Effizienz

Die operativen Renditen haben sich im Berichtsjahr 2002 etwas verschlechtert.

Der überproportionale Anstieg der Aufwendungen im Vergleich zum Ertragswachstum hat zu dem bereits geschilderten Anstieg der Cost-Income-Ratio auf 58% und einem Rückgang der Rohertragsrendite auf 42% geführt.

(Folie 14) Rentabilität & Effizienz

Da das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2002 stärker angestiegen ist als die Gewinne, sind die Renditen auf das eingesetzte Kapital trotz des guten Jahresergebnisses erneut gesunken.

Doch auch auf den ermäßigten Niveaus weist die EUWAX Broker AG immer noch sehr gute Rentabilitäten aus. Diese halten jedem Vergleich mit anderen börsennotierten Aktiengesellschaften und erst recht mit unserer Branche Stand.

(Folie 15) Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage – Zusammenfassung

Meine Damen und Herren,

zusammenfassend ist festzuhalten, dass es der EUWAX Broker AG 2002 in einem schwierigen Umfeld erneut gelungen ist, mit hervorragenden Ergebnissen aufzuwarten. Der kontinuierlicher Erfahrungsgewinn im Handel und die praktischen Vorteile unseres T.I.Q.S.-Systems haben das kräftige Gewinnwachstum gegen den allgemeinen Branchen- und Konjunktur-trend möglich gemacht.

Die Chance zur Realisierung von Synergie- und Ertragspotenzialen aus der Verschmelzung mit der SWG Wertpapierhandels AG wurde konsequent genutzt. Heute ist die EUWAX Broker AG der deutschlandweit am breitesten aufgestellte Komplettanbieter in der Skontroführung. Des weiteren führte die Verschmelzung zu einer Verbreiterung unserer Know-how-Basis und zu einer Diversifikation der Risikostruktur.

Die Vermögens- und Liquiditätslage der EUWAX Broker AG kann unverändert als exzellent bezeichnet werden.

Ein kleiner Wermutstropfen ist lediglich die Verschlechterung der, allerdings immer noch weit überdurchschnittlichen, Rentabilitäten. Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir eine Verbesserung vor allem der operativen Renditen erreichen.

(Folie 16) Inhalte

(Folie 17) Personal und Organisation

Die Belegschaft der EUWAX Broker AG stieg im Geschäftsjahr 2002 um 26 Personen oder 34% kräftig an. Im Jahresdurchschnitt waren einschließlich Vorstand und Praktikanten 102 Personen beschäftigt. Die Hauptursache des Wachstums lag in der Übernahme und anschließenden Verschmelzung der SWG AG.

Es ist der großen Integrationsbereitschaft aller Kolleginnen und Kollegen zu verdanken, dass wir auch mit der vergrößerten Mannschaft unseren „Spirit of Trading“ aufrecht erhalten konnten. Zu dem hervorragenden Jahresergebnis 2002 haben einmal mehr das überdurchschnittliche Engagement, die Kompetenz und die hohe Motivation aller Mitarbeiter beigetragen.

Ich möchte an dieser Stelle allen Kolleginnen und Kollegen ausdrücklich und von ganzem Herzen für ihre hervorragende Arbeit danken!

Durch den Anstieg der Zahl der Beschäftigten, die Verschmelzung der SWG AG und die sehr gute Geschäftsentwicklung legten sowohl die fixen Personalkosten als auch die variablen Vergütungen kräftig zu. Insgesamt stieg der Personalaufwand um 89% auf 9,4 Millionen Euro. Der Anteil der variablen Vergütungen belief sich auf 47%.

Der Anstieg der Belegschaft hat die betriebliche Effizienz und Rentabilität jedoch kaum verändert. Obwohl der durchschnittliche Personalaufwand stärker wuchs als der Ertrag je Mitarbeiter, veränderte sich die Produktivität nicht. Die Umlage des Ergebnisses vor Steuern auf die Beschäftigten ergab mit 145 Tausend Euro exakt den Wert des Vorjahres.

(Folie 18) Inhalte

Meine Damen und Herren,

ich will an dieser Stelle noch einmal eine Besonderheit der EUWAX Broker AG aufgreifen, die Ihnen Herr Bruker bereits vorgestellt hat und auf die wir stolz sind:

unser Gehaltsverzichtsmodell.

Denn damit lässt sich die ganz außerordentliche Identifikation der gesamten Belegschaft mit der EUWAX Broker AG sehr anschaulich hervorheben.

Wie Sie vorhin erfahren haben, hat bei uns jeder Angestellte, ganz gleich ob im Handel, in der Verwaltung oder im Vorstand, die Möglichkeit, auf einen Teil seines vertraglich vereinbarten Fixgehalts freiwillig zu verzichten. Bei einer entsprechend positiven Gewinnentwicklung fällt auch die Rendite attraktiv aus. Verläuft die Gewinnentwicklung jedoch nicht wie verhofft, kann es zu einer negativen Rendite bis hin zu einem Totalverlust in Höhe des Gehaltsverzichts kommen.

Dieses Angebot, meine Damen und Herren, sich am Erfolg oder auch am Misserfolg der Gesellschaft in hohem Maße zu beteiligen, nutzen über 90% der Belegschaft!

Ich denke, diese beeindruckende Quote sagt mehr aus als viele Worte über die Identifikation unserer Mitarbeiter und Vorstände mit der EUWAX Broker AG.

Die einzigartige Bereitschaft, sich für das Wohl des Unternehmens einzusetzen, kommt auch Ihnen zu Gute, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Denn wir verstehen uns alle als „Unternehmer im Unternehmen“, und das ist in der EUWAX Broker AG keine leere Worthülse.

Dass dies auch weiterhin so bleibt, ist eines unserer vorrangigen Ziele in den kommenden Jahren.

(Folie 19) Übrige Entwicklungen

Eine uneinheitliche Entwicklung zeigten unsere Venture Capital- und Beteiligungsengagements.

Während der Geschäftsverlauf der Realtime Technology AG über Plan lag, erfüllte die Bytesteps AG die Erwartungen nicht. Aus diesem Grunde wurde dieses Engagement um 849 Tausend Euro wertberichtigt. Im ersten Quartal 2003 wurde das Engagement weiter auf einen Euro vollständig abgeschrieben.

Bei der T.I.Q.S. GmbH & Co. KG und der boerse-stuttgart.de AG kam es zu Anlaufverlusten, die sich jedoch im Rahmen der Kalkulation befanden.

Auf T.I.Q.S. sind aktuell 10 Emittenten live geschaltet. Die derzeitigen Anstrengungen konzentrieren sich auf den Vertrieb der OTC-Funktionalität für Privatanleger.

Der Internetauftritt der Börse Stuttgart wurde mehrfach ausgezeichnet. Die hier investierten Mittel wurden sinnvoll eingesetzt.

Als eine Fehlinvestition erwies sich die Beteiligung an der Investment Coach eLearning AG. Sie wurde 2002 auf einen Euro und damit vollständig abgeschrieben.

(Folie 20) Übrige Entwicklungen

Dem IT-Bereich kommt in der EUWAX Broker AG traditionell eine große Bedeutung zu. So auch im vergangenen Jahr. Die wichtigsten Meilensteine waren:

- Die erfolgreiche Anbindung der eigenen Systeme an T.I.Q.S.
- Der reibungslose Umzug in ein neues Börsengebäude.
- Die erfolgreiche Integration der IT-Landschaft der SWG AG.

- Und die kontinuierliche Weiterentwicklung der technischen Handelsunterstützung.

Unseren Anspruch als Technologieführer haben wir auch im neuen Geschäftsjahr untermauert. Seit etwa drei Monaten ist eine Software im Einsatz, die die Orderabwicklungszeiten drastisch verkürzt hat. Das ist insbesondere in sehr volatilen Marktphasen mit hohem Orderaufkommen ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Das Risikomanagement nimmt in der EUWAX Broker AG zur Sicherung der Geschäftstätigkeit traditionell einen hohen Stellenwert ein. Es ist so ausgestaltet, dass eine lückenlose Einhaltung der vom Gesamtvorstand verabschiedeten Richtlinien gewährleistet ist.

Im Jahr 2002 wurden die Instrumentarien zur Risikosteuerung um eine Balanced Scorecard als strategisches Steuerungs- und Controllinginstrument erweitert. Mit ihr wird ab 2003 die Einhaltung der wichtigsten strategischen Ziele in der Finanz-, Markt-, Prozess- und Mitarbeiterperspektive überprüft. Auch sogenannte „Soft Facts“ werden ermittelt und messbar gemacht. Die EUWAX Broker AG verspricht sich hiervon unter anderem eine transparente und noch effizientere Strategieumsetzung.

Neue Risiken für die künftige Entwicklung können sich aufgrund struktureller Veränderungen des Kapitalmarktrechts durch Regelungen der Europäischen Union und durch Strukturveränderungen im Wettbewerb ergeben.

Risiken dieser Art wirken wir durch aktive Mitwirkung bei der Ausgestaltung der Richtlinien in Brüssel gemeinsam mit der Börse Stuttgart entgegen. Des Weiteren wollen wir durch eine sehr zeitnahe Marktforschung den Risiken aus dem Wettbewerbsumfeld entgegen treten.

(Folie 21) Das erste Halbjahr 2003

Meine Damen und Herren,

Der Geschäftsverlauf im abgelaufenen Geschäftsjahr war sehr erfreulich. Darüber hinaus konnten wir den Unternehmenswert für Sie, unsere Aktionäre, deutlich steigern. Doch auf Erfolgen der Vergangenheit wollen wir uns nicht ausruhen, sondern darauf aufbauen und weiterhin hart an der Fortführung dieser Erfolge arbeiten.

Im ersten Halbjahr 2003 ist uns dies gelungen. Es ist hervorragend verlaufen. Die Geschäftsentwicklung der EUWAX Broker AG knüpfte seit Jahresbeginn da an, wo sie Ende 2002 aufgehört hat. Die Erfüllung der zum Jahreswechsel unter eher konservativen Prämissen aufgestellten und im Geschäftsbericht kommunizierten Jahresziele 2003 ist aus heutiger Sicht mit großer Wahrscheinlichkeit gewährleistet.

In den ersten sechs Monaten 2003 nahmen die Erträge um 90% auf 21,5 Millionen Euro zu. Die Aufwendungen stiegen unterproportional auf 10,5 Millionen Euro. Dadurch kletterte der Gewinn um 91% auf 6,2 Millionen Euro.

Besonders zufriedenstellend ist die wie geplant eingetretene Verbesserung der Kennzahlen. Die Verringerung der Cost-Income-Ratio war eines der vorrangigen Ziele für 2003. Zum 30.06. lag sie wieder unter 50%. Gleichzeitig sprang die Eigenkapitalrendite nach Steuern wieder über die 20%-Marke.

(Folie 22) Inhalte

Meine Damen und Herren,

ich habe Ihnen geschildert, wo wir erfolgreich waren.

- Doch wo versprechen wir uns weitere Zuwächse?
- Wo liegen unsere Herausforderungen?
- Was sind unsere strategischen Überlegungen?

- Und wie wollen wir sicherstellen, dass die unternehmerischen Ziele im Sinne der Aktionäre und Mitarbeiter erreicht werden?

Uns kommt es vor allem darauf an, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dass die EUWAX Broker AG ihre Stärken konsequent weiter ausbaut. Der Wettbewerb in unserer Branche ist extrem schnell und hart. Deshalb arbeiten wir ständig mit Hochdruck an einer weiteren Verbesserung der Handelsbedingungen für Privatanleger. Dabei versuchen wir, die Fragen von morgen schon heute zu beantworten.

Wir sind der festen Überzeugung, dass die EUWAX Broker AG ihren erfolgreichen Weg fortsetzen wird. Ich würde mich freuen, wenn Sie uns auch weiterhin auf diesem Weg begleiten. Ich bedanke mich für Ihr Vertrauen und übergebe nun das Wort an Herrn Schnabel.

(Folie 23) Die Aktie der EUWAX Broker AG

Sehr geehrte Damen und Herren!

Ich danke meinem Kollegen Thomas Krotz für seinen ausführlichen Bericht. Natürlicherweise haben die von ihm berichteten und hauptsächlich erfreulichen Entwicklungen auch ihren Niederschlag in den Daten rund um die Aktie der EUWAX Broker AG gefunden. Hierzu einige Fakten:

Durch die Ausübung der Optionsscheine im vergangenen Herbst und durch die im Zuge der Verschmelzung der SWG AG durchgeführte Sachkapitalerhöhung in Höhe von 302 Tausend Euro erhöhte sich das gezeichnete Kapital der EUWAX Broker AG (gelber Balken) um 37% auf 5,15 Millionen Euro.

Das DVFA-Ergebnis je Aktie stieg im Vergleich zum Vorjahr um 12 Cent oder 6,2% auf 2,06 Euro (roter Balken). Dies war der zweitbeste, für unsere Aktionäre jemals erzielte Wert.

Wir konnten somit den Verwässerungseffekt für die Aktionäre aus der Zunahme des Grundkapitals zum Jahresende mehr als kompensieren.

Gemessen an der Marktkapitalisierung stieg die EUWAX Broker AG im Verlauf des Jahres 2002 zum drittgrößten Wertpapierdienstleister Deutschlands hinter der Deutsche Börse AG und der Berliner Effektengesellschaft AG auf. Zum 31.12.2002 betrug unsere Marktkapitalisierung 63,6 Millionen Euro (blaue Linie). Das entsprach einem Zuwachs zum Vorjahr von 79%.

Im Verlauf des ersten Halbjahres 2003 hat unsere Marktkapitalisierung um weitere 25% auf 80 Millionen Euro zugenommen.

(Folie 24) Aktienkursentwicklung

Während der Deutsche Aktienindex DAX im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Rückgang von 44% erlebte, zeigte die Aktie der EUWAX Broker AG mit einem Kursanstieg von fast drei Euro auf 12,35 Euro bis zum Jahresende eine sehr erfreuliche Entwicklung. Sie gehörte damit zu den wenigen erfolgreichen Aktieninvestments in Deutschland.

Bei vielen unserer Wettbewerber ging der Crash auf Raten, wenn auch verlangsamt, weiter. Der von uns errechnete Peer-Group-Index wies im Jahresverlauf einen Verlust von 38% auf. Auch aus diesem Blickwinkel zeigt sich, dass die sehr gute Ertrags- und Vermögenslage der EUWAX Broker AG vom Kapitalmarkt positiv aufgenommen wurde.

Ohne Einbeziehung der Aktie der Deutsche Börse AG wäre der Abstand zwischen uns und der Peer-Group noch deutlicher.

(Folie 25) Aktionärsrendite

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Sie haben mit Ihrem Investment im vergangenen Jahr eine beachtliche Rendite erzielt.

In Zahlen ausgedrückt, erzielten Sie bei zusätzlicher Berücksichtigung der Dividendenzahlung von 90 Cent für das Geschäftsjahr 2001 einen Total Shareholder Return, das heißt Kursgewinne plus Dividendenzahlungen, von 39,5%.

Und das, meine Damen und Herren, war angesichts des schlechten Börsenumfelds wahrlich ein Spitzenwert!

Auch ein Blick auf weitere wichtige Aktienkennzahlen bestätigt die Auffassung der Analysten und Journalisten, die unsere Aktie beobachten und als attraktives, werthaltiges Investment empfehlen.

Mit

- einem Kurs-Gewinn-Verhältnis von 7,6
- einem Kurs-Buchwert-Verhältnis von 1,39 und
- einer Eigenkapitalrendite nach Steuern von 18,4%

war die Aktie am 31.12.2002 attraktiv bewertet.

(Folie 26) Tagesordnungspunkt 2 - Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns 2002

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

An unserer aktionärsfreundlichen Politik wollen wir weiterhin festhalten.

Aufsichtsrat und Vorstand der EUWAX Broker AG schlagen der am 18.07.2003 statt findenden Hauptversammlung eine im Vergleich zum Vorjahr unveränderte Dividende vor. Die Ausschüttung auf das erhöhte Grundkapital erhöht sich bei Annahme des Dividendenvorschlags durch die Aktionäre um 40% auf 4,6 Millionen Euro.

Der Jahresabschluss zum 31.12.2002 wurde unter Berücksichtigung des Vorschlages zur Verwendung des Jahresergebnisses aufgestellt.

Nach Zuführung von 3.848.000,00 Euro aus dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2002 in die anderen Gewinnrücklagen der EUWAX Broker AG und der Hinzurechnung des Gewinnvortrags aus dem Jahr 2001 in Höhe von 61.697,99 Euro ergibt sich ein Bilanzgewinn in Höhe von 4.635.395,06 Euro.

Wir schlagen der Hauptversammlung vor, auf das Grundkapital von 5,15 Millionen Euro eine Dividende von 90 Cent je Aktie auszuschütten und den verbleibenden Bilanzgewinn von 395,06 Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Der auf die eigenen Aktien entfallende Betrag von 55.462,50 Euro soll ebenfalls auf neue Rechnung vorgetragen werden.

(Folie 27) Aktionärsstruktur

Meine Damen und Herren,

die EUWAX Broker AG hat seit Mitte Dezember letzten Jahres einen neuen Großaktionär, namentlich die Vereinigung Baden-Württembergische Wertpapierbörse.

Diese verfügt mittlerweile mit über 75% über die Satzungsmehrheit an der EUWAX Broker AG.

Lassen Sie mich an dieser Stelle nochmals festhalten, dass ein Herausdrängen der freien Aktionäre, ein so genannter Squeeze-Out, laut Börsenvereinigung nicht vorgesehen ist.

An der Börsennotierung der EUWAX Broker AG soll auch weiterhin festgehalten werden.

Auch mit dem neuen Großaktionär werden wir weiterhin bemüht sein, für unsere freien Aktionäre ein attraktives Umfeld zu schaffen.

(Folie 28) Tagesordnungspunkt 7 - Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Um die Liquidität in unserer Aktie zu erhöhen, verstärkt unser Investor-Relations-Team seine Aktivitäten. Zusätzlich wird die Wiederaufnahme des Handels in eigenen Aktien zur Pflege des Aktienkurses und zur Liquiditätserhöhung eingesetzt.

Erste Erfolge sind bereits sichtbar. Im ersten Halbjahr legte unsere Aktie um 25% auf 15,45 Euro zu. Auch die Anzahl der täglich gehandelten Aktien hat in letzter Zeit wieder deutlich zugenommen.

Seit Wiederaufnahme des Marktpflegeprogramms am 08.05.2003 hat die EUWAX Broker AG bis zum 30.06.2003 per Saldo 62.589 eigene Aktien verkauft. Per Halbjahresultimo befanden sich noch 494 eigene Aktien aus der Marktpflege in unserem Bestand.

Weitere 61.131 EUWAX Broker AG Aktien sind im eigenen Bestand und werden für das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm verwendet.

Wir möchten Sie im späteren Verlauf der Hauptversammlung um Zustimmung zu der unter Tagesordnungspunkt 7 vorgeschlagenen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien sowie deren späterer Verwendung bitten, um die Marktpflege auch in Zukunft gewährleisten zu können.

(Folie 29) Inhalte

(Folie 30) Entwicklung der Skontren

Die Basis unseres Erfolgs wird im Wertpapierhandel gelegt.

Wie haben wir letztes Jahr in den einzelnen Geschäftsfeldern abgeschnitten?

Nun,

- Nie war das Marktsegment EUWAX erfolgreicher

- Nie waren die Umsätze höher und
- Nie fiel das Ergebnis aus Wertpapierhandel höher aus als 2002.

In fast allen Handelsbereichen haben wir erneut Maßstäbe gesetzt. Die EUWAX Broker AG verfügt heute über ein umfassendes und hoch attraktives Marktportfolio. Es umfasst sowohl verbriefte Derivate als auch Bonds, Aktien und Exchange Traded Funds.

Die hier gezeigte Entwicklung der Skontren spiegelt die Präferenzen der Anleger wider. Während bei den Optionsscheinen eine geringere Emissionstätigkeit beobachtet wurde, verzeichnete der Zertifikatebereich ein starkes Wachstum.

Der zum Jahresende zu beobachtende Rückgang der Skontren auf unter 30.000 hat seine Gründe im Auslaufen vieler Optionsscheine und im Tausch unserer Aktienskontren mit der Baader Wertpapierhandelsbank AG. Baader ist in Stuttgart nunmehr für die Skontroführung in allen Auslandsaktien zuständig, die EUWAX Broker AG für die zahlenmäßig geringeren Inlandsaktien. Der Tausch ist für uns dennoch von Vorteil. Durch die Abdeckung der kompletten inländischen Skontrenpalette ergeben sich vielseitige strategische und operative Möglichkeiten für unsere Dienstleistung in der Aktiensparte, auf die ich im Ausblick später noch eingehen werde.

(Folie 31) Umsatz- und Schlussnotenentwicklung

Im Vergleich zum Vorjahr hat die Gesellschaft ihre Umsätze um drei Viertel auf die neue Rekordmarke von 23,7 Milliarden Euro gesteigert.

Das Plus bei den Schlussnoten fiel mit knapp 15% auf 4,6 Millionen geringer aus. Dennoch sind wir auch mit dieser Entwicklung zufrieden, da der Abwärtstrend aus dem Vorjahr gestoppt wurde.

Nach Handelssegmenten stellen sich die Umsatzzuwächse folgendermaßen dar:

- Zertifikatehandel: +330% auf 5,5 Milliarden Euro
- Aktienhandel: +174% auf 3,9 Milliarden Euro

Der erstmals in 2002 erfasste Bondhandel generierte 6,4 Milliarden Euro Umsatz im Jahr 2002.

Der Optionsscheinhandel blieb trotz eines Rückgangs um 27% mit 8 Milliarden Euro klarer Umsatzspitzenreiter.

Die erfreuliche Unterbrechung des negativen Umsatz- und Schlussnotentrends des Vorjahres resultierte aus:

- den bereits genannten, vor allem im Aktien- und Rentenhandel spürbaren, positiven Effekten der Verschmelzung der SWG AG und
- der Belebung des deutschen Derivatmarktes.

Ein positives Signal lieferte auch das Durchbrechen der mittelfristigen Trends nach oben. Sowohl die Umsätze als auch die Schlussnoten lagen größtenteils über ihrem 12-Monats-Durchschnitt. Im zweiten Halbjahr 2002 entwickelten sich insbesondere die Umsätze überdurchschnittlich.

Der positive Trend hielt im bisherigen Verlauf des Jahres 2003 an.

(Folie 32) Ergebnis aus Wertpapierhandel

Der Schlussnoten- und Umsatzanstieg hatte entsprechend positive Auswirkungen auf die Ergebnisentwicklung im Handel.

Das Bruttoergebnis aus Skontroführung legte um 59% auf die neue Rekordmarke von 34,1 Millionen Euro zu. Der Vorjahreswert wurde mit Ausnahme von Januar und April in jedem Monat übertroffen, wobei der Abstand im zweiten Halbjahr deutlich zunahm.

Es ist der Gesellschaft somit gelungen, die positiven Impulse aus dem Markt und der SWG-Integration in entsprechende Erträge umzusetzen. Die Zunahme des Ergebnisses erfolgte zu beinahe 2/3 organisch. Knapp 1/3 ist auf die Verschmelzung der SWG Wertpapierhandels AG zurück zu führen.

Das Ergebnis aus Wertpapierhandel wuchs um fast zwei Drittel und erreichte mit 32,9 Millionen Euro ebenfalls einen neuen Rekordwert.

Obwohl die Diversifikation in der Skontroführung voranschritt, blieb die Dominanz des Derivatehandels insbesondere bei den Geschäftsabschlüssen mit einem Anteil von 84% vorerst bestehen.

Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir die Abhängigkeit vom Derivatehandel weiter verringern. Unsere Hoffnungen ruhen dabei insbesondere auf Bond-X.

Bond-X ist das zu Jahresbeginn eingeführte, neue Marktmodell der Börse Stuttgart für festverzinsliche Wertpapiere. Der Anteil des Rentenhandels am Ergebnis aus Wertpapierhandel soll sich dadurch auf 10% nach 7% in 2003 erhöhen.

Der Ergebnisanteil des Aktienhandels betrug letztes Jahr etwa 10%. Damit bewegte sich dieser Handelsbereich noch im Rahmen der Erwartungen. Eine bessere Performance wurde durch den weltweiten Aktiencrash verhindert. Im laufenden Geschäftsjahr strebt die Gesellschaft, anziehende Märkte vorausgesetzt, eine Erhöhung des Ergebnisbeitrags des Aktienhandels um etwa ein Drittel an.

(Folie 33) Umsatzmarktanteile

Meine Damen und Herren,

Wie Sie hier sehen, haben wir unsere Marktführerschaft im Derivatehandel ausgebaut.

Im Optionsscheinhandel wurde die Marktführerschaft auf hohem Niveau gefestigt. Der Umsatzmarktanteil in den bei uns geführten Skontren steigerte sich bis zum Jahresende auf teilweise über 90%.

Doch insbesondere die Zertifikatesparte hat sich noch erfolgreicher entwickelt als erwartet. Die ursprünglich nur mittelfristig anvisierte Marktführerschaft wurde bereits im November 2002 mit einem Marktanteil von mehr als 50% erreicht.

Diese Erfolgsgeschichte zeigt, dass die Markt- und Kundenphilosophie der Börse Stuttgart und der EUWAX Broker AG nicht nur im Optionsscheinhandel zum Erfolg führen. Private Anleger schätzen unser maßgeschneidertes, qualitativ hochwertiges Marktmodell in allen Handelssegmenten.

Im Rentenhandel betrug der Marktanteil der EUWAX Broker AG 5,3%.

Im Aktienhandel reduzierte er sich von 6,1% auf 0,5%. Der Rückgang ist mit der Übernahme zahlreicher DAX-Skontren von der SWG AG zu erklären. Bei den DAX-Werten liegt das elektronische Handelssystem Xetra, das insbesondere großvolumige Orders von institutionellen Anlegern bearbeitet, hinsichtlich der Orderbuchumsätze uneinholbar in Front. Daraus ergibt sich der deutliche Rückgang.

Die ebenfalls der Aktiensparte zugehörigen Exchange Traded Funds (ETFs) spielten 2002 mit geringen Umsätzen und Marktanteilen noch keine entscheidende Rolle. Das Ziel für 2003 ist eine Verdoppelung des Umsatzmarktanteils.

Unserer Marktposition haben wir auch im ersten Halbjahr erfolgreich ausgebaut. In allen wichtigen Handelsbereichen haben wir den Umsatzmarktanteil gehalten bzw. gesteigert.

(Folie 34) Zusammenfassung

Meine Damen und Herren,

zusammenfassend möchte ich folgendes festhalten:

Unser Kerngeschäft, die Skontroführung, ist hochprofitabel und hervorragend positioniert. Im Derivatehandel haben wir unsere Position als Nr. 1 in Deutschland ausgebaut.

Insgesamt wird in Stuttgart inzwischen gut die Hälfte des Orderaufkommens von Frankfurt erreicht (ohne XETRA). In 2000 lag diese Relation noch bei 4:1, zu Gunsten von Frankfurt. Die strategische Neuausrichtung durch die Verschmelzung der SWG Wertpapierhandels AG war erfolgreich. Der Rentenhandel ist einer unserer Hoffnungsträger für die Zukunft. Der Aktienhandel hat sich in einem sehr schwierigen Umfeld gut behauptet.

Rückschläge mussten wir jedoch, trotz des insgesamt großen Erfolgs, im Eigenhandel hinnehmen. Wies dieser zum Halbjahr noch ein knapp positives Ergebnis aus, so entwickelte er sich im dritten und im vierten Quartal 2002 angesichts der anhaltend schlechten Bedingungen an den Kapitalmärkten negativ. Zum 31.12.2002 verzeichnete er einen Verlust von 1,2 Millionen Euro.

Die Beurteilung des Eigenhandelsverlusts erfordert jedoch eine differenzierte Betrachtung. Vor dem Hintergrund der 2002 stark gefallen Aktienbewertungen hat die EUWAX Broker AG im Jahresverlauf ihre langfristigen Eigenhandelspositionen im Anlagebuch der Gesellschaft kontinuierlich ausgebaut. Den Anlageentscheidungen lag die Überzeugung zu Grunde, dass unter langfristigen Aspekten der strategischen Vermögensanlage Käufe in fallende Aktienmärkte hinein ein Muss sind. Denn eine stetige, fundamental basierte Erholung der Aktienmärkte vom derzeitigen, nicht als dauerhaft angesehenen, niedrigen Kursniveau, ermöglicht uns eine Partizipation an den zu erwartenden, langfristigen Wertsteigerungen der

Aktienmärkte. Die Möglichkeit kurz- bis mittelfristiger Kursverluste wurde deshalb bewusst in Kauf genommen.

Für den Eigenhandelsverlust waren demnach die Abschreibungen auf den strategischen Wertpapierbestand in Höhe von 2,3 Millionen Euro verantwortlich.

Im „eigentlichen“ Eigenhandelsgeschäft, das insbesondere aus Day-Trading-Aktivitäten besteht, konnte demgegenüber ein leicht positives Ergebnis erzielt werden.

(Folie 35) Inhalte

(Folie 36) Ausblick

Meine Damen und Herren,

unser Markt bleibt vorerst schwierig, denn die Aussichten für die Weltwirtschaft sind verhalten. Europa und vor allem Deutschland leiden unter einer chronischen Wachstumsschwäche. Unsicherheiten über Unternehmens- und Konjunkturdaten belasten nach wie vor die Kapitalmärkte. Für einen nachhaltigen Aufschwung gibt es jedoch mittelfristig gute Voraussetzungen.

In diesem unsicheren Szenario sehen wir die Börse Stuttgart und die EUWAX Broker AG als Gewinner der Konsolidierung.

- Doch wo wird die EUWAX Broker AG künftig genau stehen?
- Wird es ihr gelingen, ihren Wettbewerbsvorsprung auszubauen?

Angesichts der anhaltenden Unsicherheit an den Finanzmärkten und der wachsenden Attraktivität der Zertifikate und Knock-Out-Produkte wird der deutsche Derivatemarkt, und mit ihm die EUWAX, weiter wachsen. Der Derivatehandel bleibt unser Ertragsbringer Nr. 1.

Große Hoffnungen setzen wir in das neue Rentenhandelssegment „Bond-X“. Es ist am 2. Januar 2003 an den Start gegangen und bietet Privatanlegern besondere Vorteile. Anleger, die ihre Orders für Anleihen, die in diesem Segment notiert sind, nach Stuttgart legen, bekommen jetzt „Großhandelspreise“, wie sie bisher nur institutionellen Investoren vorbehalten waren.

Privatanleger können darauf vertrauen, dass ihre Aufträge bis zu einem Volumen von mindestens 50.000 Euro innerhalb eines garantierten Maximum-Spread ausgeführt werden. Dies ist im Regelwerk für das Rentenhandelssegment Bond-X fixiert.

Um die Akzeptanz von Bond -X weiter zu erhöhen und unsere Marktanteile auszubauen, planen wir ab August 2003 - über das Regelwerk hinaus – unsere Preise für mindestens 100.000 EURO zu stellen.

Trotz der wenig rosigen Marktbedingungen in der Vergangenheit erhoffen wir uns auch im Aktienhandel durch einige viel versprechende Neuerungen im Sinne der Privatanleger Umsatz- und Ertragszuwächse.

Speziell unsere Initiative DAX30-Aussuchen ist deutschlandweit einzigartig. Die Anleger können in Stuttgart in der Mitte des Xetra-Spreads, des An- und Verkaufsangebots von Xetra, und damit des im Moment liquidesten Marktes für Aktien, kaufen und verkaufen.

Nicht zuletzt dadurch ist unser Marktanteil in den letzten 12 Monaten in diesem Bereich von 7,5% auf über 20% des Frankfurter Parkettumsatzes angestiegen.

Durch eine interessante Verbesserung bei der Orderausführung, die ich für das vierte Quartal 2003 erwarte, werden wir die Qualität unserer Kundendienstleistung zusätzlich erhöhen. Davon erhoffen wir uns einen weiteren Ausbau unserer Marktposition

(Folie 37) Ausblick

Bereits heute ist die Börse Stuttgart schon vielmehr als nur die Derivate-Börse für den Privatanleger. Wir tun unser Bestes, um die Börsenstrategie, nämlich die führende Privatanlegerbörse in Deutschland zu sein, zu unterstützen. Ausgehend von dem direkten Mehrwert, den unser Marktmodell bietet, stehen wir weiterhin zu unseren Grundsätzen des Anlegerschutzes, der Transparenz und der Überwachung durch eine öffentlich-rechtliche Börse.

Die Anleger vertrauen uns, da wir u.a. klar und nachvollziehbar unsere Dienstleistung erbringen.

(Folie 38) Ausblick

Eine der Haupttendenzen im vergangenen Jahr war die Etablierung so genannter Internalisierungsplattformen. Diese sehen die Möglichkeit von Banken vor, außerhalb eines öffentlich-rechtlich überwachten Börsenpreises Orders ihrer Kunden gegen ihr eigenes Haus auszuführen. Kritiker werfen diesen Systemen vor, dass strukturellen Vorteilen der Banken auf der einen Seite nicht genügend Vorteile der Privatkundschaft gegenüberstehen.

Es ist nicht verwunderlich, dass uns in Stuttgart der hier entstehende Verlust an Transparenz, das Austrocknen der Liquidität am jeweiligen Referenzmarkt und die Abkehr vom Prinzip der öffentlich-rechtlich überwachten Börse nicht gut gefallen haben.

Wir haben uns deshalb gemeinsam mit der Börse Stuttgart entschlossen, in unserem Außenauftritt zu diesem Thema Aufklärung zu betreiben. Wir müssen den Anlegern in unserem Lande die Chance geben, die aus unserer Sicht bestehenden Nachteile der Internalisierung zu verstehen und als Alternative die Ausführung ihrer Orders an unserer Börse mit all ihren Vorzügen nutzen zu können.

(Folie 39) Ausblick

Die geplante Kopie der EUWAX in Frankfurt verstehen wir als Kompliment und Bestätigung unserer Arbeit. Aufgrund der seit Jahren laufend erfolgten Verbesserung und Verfeinerung unserer Handelsdienstleistungen hegen wir jedoch Zweifel an der erfolgreichen und unmittelbaren Umsetzbarkeit einer solchen Kopie.

Doch Risiken für unser Geschäft nehmen wir immer ernst. Daher beobachten wir die Frankfurter Initiative sehr genau. Unserer Meinung nach fehlt jedoch dem Frankfurter Modell der Mehrwert für den Privatanleger gegenüber dem EUWAX Marktmodell. Insbesondere die von uns erstmals in einem Regelwerk verankerte Mistrade-Regelung ist nach wie vor in Stuttgart kundenfreundlicher gestaltet.

Schon immer setzt unser Team den Wettbewerbsdruck konstruktiv in die Verbesserungen unserer eigenen Dienstleistung um.

Besonders hervorheben möchte ich in diesem Zusammenhang noch einmal eine bereits von Herrn Krotz kurz dargestellte, für den Anleger wegweisende technologische Neuentwicklung. Im Mai diesen Jahres haben wir einen Quantensprung bei der Orderausführungsgeschwindigkeit erfolgreich umgesetzt.

Durch diese Innovation erreichen wir vor allem in umsatzstarken Marktphasen, wie z.B. nach der Handelseröffnung, eine signifikante Verbesserung. Diese Optimierung unserer Dienstleistung stellt eine weitere Markteintrittsbarriere für andere Wettbewerber dar.

(Folie 40) Ausblick

Die Verbreitung des T.I.Q.S. Handelssystems zwischen Emittent und EUWAX ist schon jetzt als signifikanter Erfolg zu verzeichnen. Mit einem Umsatz von mehr als einer halben Milliarde Euro im Monat vertrauen heute bereits eine Mehrzahl von Emittenten auf die Ausführung ihrer Geschäfte über dieses System. Die Skalierbarkeit des Systems, dessen Stabilität und zeitgemäßer technischer Gestaltung stehen hier im Vordergrund.

Unsere Aktivität im außerbörslichen Geschäft, hier Phase 2 genannt, ist geprägt von unserem Willen, Emittenten und Intermediären das beste, am Markt verfügbare, System zum besten Preis anzubieten. Dazu kommt die Überzeugung, dass wir die Qualität des außerbörslichen Handels mit einem Handelssystem, das mit dem größten börslichen Handelsplatz verwoben ist, verbessern können. Mehrwertige Leistungen, wie z.B. das Vorhandensein einer Mistraderegulung, runden das Bild ab.

Doch die Anbindung der Intermediäre ist schwieriger als geplant. Der Grund hierfür liegt vor allem in der nachlassenden Investitionsbereitschaft von Intermediären in neue IT-Systeme sowie der Beliebtheit von Direktanbindungen. Unter Intermediären sind im wesentlichen Banken zu verstehen, die die Funktionalität von T.I.Q.S. den Endkunden und somit den privaten Anlegern zur Verfügung stellen. Die EUWAX Broker AG hält es nach wie vor für sehr wichtig, die geplante Phase II weiter zu verfolgen, und ist von ihrem Erfolg überzeugt.

Auch im Hinblick auf die derzeit in Brüssel diskutierten Neuregelungen für das Europäische Wertpapiergeschäft kommt dem Einsatz und der Verbreitung von T.I.Q.S. eine hohe strategische Bedeutung zu.

Für uns als Geschäftsleute, die den Interessen ihrer Aktionäre verpflichtet sind, ist unsere Teilname am OTC-Markt die Gelegenheit, das Risiko einer Verschiebung von Marktanteilen weg von der Börse abzufedern und gleichzeitig unsere gewohnten Qualitätsstandards zu setzen.

(Folie 41) Tagesordnungspunkt 9 (Satzungsänderung) – Umbenennung

Diese Folie dient zur Erläuterung des Tagesordnungspunktes 9, über den später in der Hauptversammlung abgestimmt wird.

Schon in frühen Jahren der EUWAX Broker AG hat sich mehr und mehr heraus gestellt, dass wir uns bei der Gestaltung unserer Geschäfte vom Begriff des „klassischen“ Brokers abheben. Je umfassender und je innovativer wir unsere Dienstleistung auf den Mehrwert für den Anleger ausrichteten, desto mehr zählten und zählen:

- die Mitgestaltung von Marktmodellen
- das Entwickeln und Betreiben komplexer Handelstechnologie
- sowie unsere vielfältigen Informations- und Aufklärungskampagnen, mit denen wir gemeinsam mit der Börse Stuttgart den Anlegern unseren Service anbieten und erklären.

Heute sind wir beispielsweise mit der Börse Stuttgart gemeinsamer Anteilseigner unserer T.I.Q.S.-Gesellschaft und der boerse-stuttgart.de AG.

Unser Meinung nach verdient das Geschäft der EUWAX Broker AG durch seine langjährigen Erfolge und zukunftsweisende Innovationskraft und Marktstärke ein höheres KGV als eine „typische“ Maklergesellschaft.

Aus der beschriebenen Entwicklung heraus unterbreiten wir Ihnen heute den Vorschlag, den Namen unserer Gesellschaft zu verändern und in die EUWAX Aktiengesellschaft umzubenennen.

(Folie 42) Inhalte

(Folie 43) Vorstandsbesetzung und Ressortverteilung

Unsere Ressortverteilung im Vorstand sieht folgendermaßen aus:

- Harald Schnabel, stellvertretender Vorsitzender: Strategie, Handel, Kundenbetreuung
- Thomas Krotz: Finanzen, Personal, Revision, Öffentlichkeitsarbeit
- Ralf Nachbauer: Verwaltung
- Thomas Rosenmayer: Informationstechnologie.

(Folie 44) (letzte Folie – kein Titel)

Meine Damen und Herren,

mein Kollege Krotz und ich haben das vergangene und das laufende Jahr sowie unsere Strategie und Ausrichtung dargestellt.

Unser Dank an dieser Stelle gilt insbesondere unseren Mitarbeitern, einem wirklich phantastischen Team, ohne das wir heute sicherlich nicht unsere erfreuliche Entwicklung an Sie berichten könnten.

Wir sind der festen Überzeugung, dass Ihre EUWAX Broker AG ihren erfolgreichen Weg fortsetzen wird.

Ich würde mich freuen, wenn Sie uns auch weiterhin auf diesem Weg begleiten.

Für den Augenblick darf ich mich herzlich im Namen des Gesamtvorstandes für Ihr Zuhören bedanken und gebe das Wort zurück an den Versammlungsleiter.