

Begrüßung

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des gesamten Vorstands heiße ich Sie zu unserer diesjährigen Hauptversammlung herzlich Willkommen. Mein Name ist André Kolbinger, ich bin der Gründer und Vorstandsvorsitzende der Smartbroker Holding AG.

Ich freue mich sehr, dass wir uns heute wieder physisch in Berlin treffen und miteinander sprechen können. Ich möchte mich an dieser Stelle ausdrücklich für Ihr Kommen bedanken und Sie einladen, im Rahmen der Generaldebatte Ihre Fragen zu stellen.

Die Hauptversammlung wird nicht gefilmt und auch nicht virtuell übertragen, aber wir stellen Ihnen nach dem Ende der Veranstaltung wie immer die Präsentation, die Rede und die Abstimmungsergebnisse auf unserer Internetseite zur Verfügung. Im Laufe des Nachmittags werden wir alle Dokumente auf smartbroker-holding.de/hv hochladen.

FOLIE 2 – „Wir bieten eine umfassende digitale Finanz- und Anlageplattform für Privatanleger“

2023 war für uns ein ganz besonderes Jahr. In erster Linie wegen der Weiterentwicklung unserer Marke Smartbroker und der damit verbundenen Stärkung unseres Geschäftsmodells.

Am 30.08.2023 startete unser eigener Broker „Smartbroker+“

Mit dem Start von Smartbroker+ haben wir einen ganz wesentlichen Meilenstein umgesetzt.

Bereits seit 2004 also seit 20 Jahren sind wir als Unternehmen in der Vermittlung von Finanzprodukten und Depots tätig.

Mit Smartbroker+ haben wir nun erstmals ein wirklich eigenes Produkt und was ganz

wesentlich ist, die Hoheit über dieses Produkt.

Dies ist die wesentliche Weiterentwicklung zur vorherigen Version des Smartbrokers die wir zusammen mit der DAB betrieben haben. Hier waren wir lediglich ein White Label Partner und hatten keine technische Hoheit. Die Nachteile dieser Konstellation wurden 2020 und 2022 schnell sichtbar.

Diese Phase lassen wir nun hinter uns.

Mit unseren Medienprodukten wallstreet:online, Ariva, Börsennews und FinanzNachrichten bieten wir für ca. 3 Mio. Leser monatlich aktuelle Informationen rund um die Aktienmärkte.

In den kommenden Jahren werden wir daran arbeiten die Synergien zwischen den beiden Welten „Medien“ und „Transaktionen“ zu entwickeln.

FOLIE 3 – „Entwicklungen 2023“

Gehen wir nun in medias res und schauen uns die wichtigsten Entwicklungen im vergangenen Jahr an:

Unser Umsatz ging gruppenweit von 52,8 Mio. Euro im Jahr 2022 auf 46,5 Mio. Euro im Jahr 2023 zurück.

Das EBITDA nach Kundengewinnungskosten sank von 8,8 Mio. Euro auf 1,3 Mio. Euro.

Das stark gesunkene Ergebnis war im Wesentlichen durch die nachfolgenden Entwicklungen beeinflusst:

1. ca. 2 Mio. Euro Kosten durch die Migration der Kunden von Smartbroker (DAB) zu Smartbroker+ (Baader Bank AG)
2. ein Rückgang der Umsätze im Mediabereich und damit einhergehend ein deutlicher Rückgang des EBITDA im Mediabereich von 13,9 Mio. im Jahr 2022 auf 6,9 Mio. Euro im Jahr 2023.

Der Start von Smartbroker+ erfolgte am 30.08.2023 nach nur ca. 9 Monaten Entwicklungszeit.

In dieser Zeit ist es uns gelungen, mit einem eigenen IT-Team ein eigenes Frontend und

Smartbroker Holding

Middleware für Smartbroker+ umzusetzen.

Zum Zeitpunkt des Produktstarts von Smartbroker+ Ende August 2023 war der Produktumfang bei weitem noch nicht vollständig. Aufgrund einer mit der DAB geschlossenen Migrationsvereinbarung zum Umzug unserer Bestandskunden mussten wir jedoch diesen Schritt zu diesem Zeitpunkt gehen.

In den Monaten September und Oktober 2023 folgte die Kommunikation mit unseren Bestandskunden und die Aufforderung, an diese Kunden dem Wechsel zu Smartbroker+ zuzustimmen.

Alle Kunden die zu Smartbroker+ wechseln wollten, mussten dazu einen kompletten Kontoeröffnungsprozess bei der Baader Bank, inklusive Video- oder Postident, durchlaufen und eine aktive Zustimmung zum Umzug ihrer Konto- und Depotwerte erteilen.

Die Zeit dafür war mit nur 7 Wochen denkbar knapp bemessen.

Es gelang uns ca. 65% der aktiven Smartbroker Kunden, und damit 66 % des Ordervolumens und 76% der Assets under Custody, zum Smartbroker+ umzuziehen.

In unserer Kommunikation mit dem Kapitalmarkt haben wir, seit dem Kundenumzug der 65 % Kunden zur Baader Bank, die inaktiven Kunden, die bei der DAB verblieben sind, nicht mehr als Kunden aufgeführt, sondern vielmehr den Kundenbestand um diese Kunden bereinigt.

Des Weiteren weisen wir seit dem November 2023 auch nicht mehr die Anzahl der „Depots“ aus, sondern nur noch die Anzahl der „Kunden“.

Zum Ende 2023 beträgt die Kundenzahl der Smartbroker AG somit: 180.000 Kunden

→ davon 92.000 Smartbroker+ Kunden

→ davon 44.000 Smartbroker 1.0 DAB-Altkunden

→ davon 44.000 Kunden FondsDiscount & wallstreet-online capital (ehemals VW Bank Depotkunden)

Der Bereich Media war im Jahr 2023 geprägt von geringeren Besucherzahlen auf unseren Websites und Apps.

Diese Entwicklung ist im Wesentlichen marktbedingt und wird von uns auf die geringere Volatilität an den Börsen zurückgeführt.

Unsere Position im Wettbewerbsumfeld haben wir im Jahr 2023 behaupten können.

Der Umsatzrückgang im Bereich Media führte nahezu parallel zu einem erheblichen Einbruch des EBITDA in diesem Bereich von 2022 noch 13,9 Mio. Euro auf nur noch 6,9 Mio. Euro im Jahr 2023.

FOLIE 4 – „Entwicklungen 2023“

Im Jahr 2023 gab es einige Veränderungen in unseren Organen

Oliver Haugk wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2023 vom Aufsichtsrat zum Co-Chief Executive Officer ernannt, sein Vorstandsanstellungsvertrag wurde bis zum 31. Dezember 2026 verlängert.

Der Vorstandsanstellungsvertrag von André Kolbinger wurde bis zum 31. Dezember 2027 verlängert.

René Krüger, Aufsichtsratsmitglied seit 9. September 2010 und zuletzt stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, schied am 17. Oktober 2023 aus dem Aufsichtsrat der SBH aus. Er wurde mit Wirkung zum 1. November 2023 zum Vorstand der Smartbroker AG bestellt.

Dr. Daniel Berger wurde von der Hauptversammlung der Aktionäre der Smartbroker Holding AG am 17. Oktober 2023 in den Aufsichtsrat der Gesellschaft berufen.

Herr Roland Nicklaus ist mit Wirkung zum 31. März 2024 aus dem Vorstand der Smartbroker Holding AG ausgeschieden.

Im Mai 2024 konnten wir eine Kapitalerhöhung im Volumen von 7,6 Mio. Euro durchführen. Dazu wurden 1,1 Mio. neue Aktien ausgegeben.

Nach dieser HV werden die neu ausgegebenen Aktien mit den alten Aktien zusammengelegt und tragen dann die gleiche WKN wie die bisherigen alten Aktien.

Die Kapitalerhöhung haben wir durchgeführt, damit wir in den kommenden Quartalen ein stärkeres Neukundenwachstum des Smartbroker+ finanzieren können.

FOLIE 5 – „Mediengeschäft auch 2023 deutlich rentabel“

Trotz der anspruchsvollen Situation an den Aktienmärkten und der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Lage sorgte das Mediengeschäft auch im vergangenen Jahr für eine gute Umsatz- und Ergebnisbasis.

Unter anderem dank dieser Erträge waren wir in der Lage, die Entwicklung von Smartbroker+ zum großen Teil mit eigenen Mitteln zu finanzieren und in unserem Tempo zu gestalten.

Schauen wir uns jetzt die Zahlen etwas genauer an. Auf der linken Seite sehen Sie, welchen Anteil das Mediengeschäft am Umsatz, am EBITDA und der EBITDA-Marge hatte.

2023 waren die Werbeerlöse auf unseren Portalen für ca. 59 Prozent des Konzernumsatzes verantwortlich. Ich möchte an dieser Stelle hervorheben, dass alle Zukäufe, die wir in den Jahren 2018 und 2019 getätigt haben, einen deutlichen Ergebnisbeitrag generiert haben.

Wir haben im Mediageschäft ein EBITDA von 6,9 Mio. Euro generiert und damit eine EBITDA Marge von ca. 25% erwirtschaftet.

Im Schnitt kamen wir im vergangenen Jahr auf mehr als 3 Mio. monatliche Leser. Unsere Seiten und Apps wurden insgesamt ca. 2,1 Mrd. Mal aufgerufen.

FOLIE 6 – „Operative KPIs 2023“

Wir haben auf dieser Folie die Entwicklung der Wertpapierdepots, beziehungsweise ab 2023 die Anzahl der Kunden und des betreuten Kundenvermögens sowie die Anzahl der Seitenaufrufe, dargestellt.

Das schwierige Marktumfeld hatte auch hier Auswirkungen auf alle Bereiche, insbesondere auf die Zahl der Seitenaufrufe, die sich nach dem „Corona-Hoch“ der Jahre 2020 und 2021 wieder normalisierten, aber noch über dem Niveau von 2019 liegen.

Aber auch auf den Umsatz des Medienbereiches und der Transaktionen blieben die Auswirkungen nicht aus.

In der linken Darstellung sehen Sie die Zahl der Wertpapierdepots. Ich hatte bereits zuvor

erwähnt, dass wir hier im Jahr 2023 im Wesentlichen zwei Effekte sehen.

1. Wir haben die Zahl der Depots und Kunden um diejenigen Kunden und Depots reduziert, die bei der DAB-Bank verblieben sind UND dort inaktiv waren. Dies haben wir getan, weil wir mit der DAB-Bank eine Vereinbarung geschlossen haben, der zur Folge diesen Kunden von Seiten der DAB-Bank in den Folgemonaten gekündigt werden sollte.
2. Wir haben ab November 2023 die Kommunikation dahingehend umgestellt, dass wir von nun an nicht mehr über die Zahl der „Depots“ berichten, sondern über die Zahl der „Kunden“. Da Kunden durchaus auch mehrere Depots haben können, kommunizieren wir hier künftig die kleinere der beiden Zahlen.

Zum Ende 2023 hatte die Smartbroker AG insgesamt 180.000 Kunden.

In der mittleren Darstellung sehen Sie den leichten Anstieg des betreuten Kundenvermögens. Ende 2023 kamen wir auf einen Wert von ca. 9,4 Mrd. Euro. Diese Zahlen beziehen sich auf die gesamten Vermögenswerte, die von der Smartbroker AG betreut werden.

Neben dem Smartbroker bzw. Smartbroker+ gehören dazu die Marke FondsDISCOUNT.de und die Wertpapierdepots, die von der Volkswagen-Bank übernommen wurden und seitdem unter „wallstreet:online capital“ geführt werden.

Auch daran können sie sehen, dass wir durch den Umzug von der DAB zum Smartbroker+ mit der Konto- und Depotführung bei der Baader Bank AG effektiv zunächst keine Assets verloren haben.

Für diejenigen Kunden, die bei der DAB verbleiben wollten und einem Wechsel zu Smartbroker+ nicht zugestimmt haben, konnten wir mit der DAB eine vertragliche Lösung verhandeln, die diesen Kunden den dauerhaften Verbleib bei der DAB ermöglicht, jedoch ab Mai 2024 zu teureren Konditionen.

FOLIE 7 – „Finanz Performance | Überblick“

In dieser Übersicht sehen Sie auf der linken Hälfte die Umsatzentwicklung seit 2019 und auf der rechten das operative EBITDA vor und jeweils nach den Neukundenakquisekosten (CAC). In den beiden Grafiken sehen Sie die von mir bereits zuvor geschilderten Zahlen.

Unser Umsatz reduzierte sich auf 46,5 Mio. Euro.

Unser EBITDA nach Marketingkosten für Neukunden des Smartbroker+ reduzierte sich auf 1,3 Mio. Euro.

Dies lag jedoch nicht an hohen Marketingkosten, diese lagen in 2023 lediglich bei 0,4 Mio. Euro, sondern an einem Rückgang der Umsätze im Bereich Media und einem Einmalaufwand für die Migration der Smartbroker Kunden zu Smartbroker+ in Höhe von ca. 2 Mio. Euro.

FOLIE 8 – „Umsatz und EBITDA je Segment 2023“

Auf dieser Folie haben wir für Sie Umsatz und EBITDA nach den Bereichen „Media“ und „Transaktion“ dargestellt. Im grün hinterlegten Bereich sehen Sie die Werte für die gesamte Smartbroker-Gruppe, daneben finden Sie die Daten für das Mediengeschäft und das Transaktionsgeschäft separat dargestellt.

Mit einer Marge von 25 Prozent ist das Mediengeschäft weniger rentabel als in den Vorjahren, aber es erwirtschaftet mit 6,9 Mio. Euro noch immer ein deutlich positives Ergebnis und das, obwohl sowohl die Besucherzahlen auf den Websites & Apps als auch die Volatilität an den Börsen deutlich abgenommen haben. Beides waren keine guten Rahmenbedingungen für unser Werbegeschäft.

Das Transaktionsgeschäft lieferte wie erwartet ein negatives EBITDA in Höhe von 5,6 Mio. Euro.

FOLIE 9 – „Planungs-Annahme 2024“

Kommen wir nun zum Ausblick auf das laufende Jahr 2024.

Unsere Guidance für 2024 haben wir am 22.02.2024 vorgestellt und damals einen Umsatz von 50 bis 55 Mio. Euro sowie ein operatives EBITDA von – +1 bis + 3 Mio. Euro und 20.000 bis 30.000 Neukunden erwartet.

Die Basis für diese Erwartungen waren die folgenden:

Bereich „Transaktionen“

- Handelsaktivität unserer Kunden wie in Q4/2023

Smartbroker Holding

- Start Neukundenmarketing Smartbroker+ in Q2/2024

Bereich „Media“

- Umsätze auf dem Niveau wie die zwei Vorquartale
- stabiler Werbemarkt
- stabile Börsen

Als Unsicherheiten haben wir damals im Februar 2024 die Wiederherstellung einer guten Erreichbarkeit im Customer Service sowie den Erfolg des Neukundenmarketing für Smartbroker+ angesehen.

FOLIE 10 – „Guidance 2024“

Am 23.08.2024 haben wir unsere Guidance nach oben angepasst und gemeldet, dass wir nunmehr ein operatives EBITDA von + 3 bis + 5 Mio. Euro erwarten.

Unsere Erwartungen an Umsatz und Neukundenzahlen haben wir nicht angepasst.

Aktuell liegen wir bei den Neukundenzahlen noch hinter den ursprünglichen Erwartungen, wir denken aber, dass wir in Q 4/2024 deutlich an Dynamik gewinnen werden und diese Zahlen noch erreichen können.

Für September 2024 gehen wir vom Start unseres Krypto-Angebotes aus.

Für September/Oktober 2024 planen wir inzwischen den Start eines Zinsangebotes.

Beides kann die Neukundenakquise erheblich positiv beeinflussen.

Im Mediabereich haben wir eine stabile Marktposition und werden versuchen, diese durch den Ausbau von Videoinhalten und Social-Media-Kanälen auszubauen.

Wir haben in den ersten Monaten 2024 einen stabilen Werbemarkt gesehen und gehen davon aus, dass dies für gesamt 2024 so bleibt.

Einen großen Einfluss auf die Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen wird vor allem der Erfolg des Neukundenmarketing für Smartbroker+ haben.

Wir konnten damit leider erst deutlich später starten, als noch am Jahresanfang erwartet. Seit Juli 2024 sind wir dabei erste Marketingaktivitäten konkret umzusetzen.

Die Marketingaktivitäten werden in Q4/2024 deutlich verstärkt werden. Unser Ziel ist es die anvisierten Neukundenzahlen von 20.000 bis 30.000 Kunden zu erreichen.

FOLIE 11 – Smartbroker Status Quo“

Wo stehen wir heute mit Smartbroker+?

Smartbroker+ bietet heute seinen Kunden noch mehr Vorteile als je zuvor.

Wir sind weiterhin ein Fullservice Broker, jedoch mit dem Preismodell eines Neobrokers.

Als einziger Broker in Deutschland bieten wir eine Kombination aus allen deutschen Handelsplätzen und vielen internationalen Handelsplätzen. Gleichzeitig haben wir mit Gettex einen Handelsplatz, bei dem unsere Kunden zu 0 Euro je Order handeln können. Dies gilt für alle Orders > 500 Euro Ordervolumen.

Die Preise am Handelsplatz Gettex für ein kleineres Ordervolumen, also alle Orders unter 500 Euro, haben wir von bisher 4 Euro je Order auf nur noch einen Euro gesenkt.

Im Derivate Bereich handeln unsere Kunden alle Produkte unserer vier Gold Partner zu Null Euro (> 500 Euro / Order). Die Produkte unserer beiden Silber Partner zu zwei Euro je Order.

Das Spektrum der kostenlosen Sparpläne haben wir auf inzwischen mehr als 3.900 erweitert. Damit können Anleger nahezu alle relevanten Aktien ohne Transaktionskosten besparen und Vermögen aufbauen.

Mit Smartbroker bieten wir darüber hinaus ein Spektrum von > 14.000 Investmentfonds dauerhaft ohne Agio an.

Währungskosten und Unterdepots sind ebenfalls möglich und Depotüberträge zum Smartbroker+ sind natürlich auch möglich.

Kurz zusammengefasst könnte man sagen - mit Smartbroker handeln Sie an:

- allen deutschen Börsen

- viele relevanten internationalen Börsen
- alle Assetklassen

Und das alles zu absoluten Discountkonditionen.

Ich würde sogar so weit gehen zu behaupten, dass sie bei keinem deutschen Finanzdienstleister eine preiswertere Ordergebühr finden werden als bei uns, wenn sie Handelsplätze und Ordergrößen jeweils 1:1 vergleichen.

FOLIE 12 – „Produktverbesserungen 2024“

Die nachfolgenden wesentlichen Produktverbesserungen haben wir im Jahr 2024 an Smartbroker+ vorgenommen:

- RFQ-Handel an allen relevanten Handelsplätzen eingeführt
- Umsetzung Anleihehandel
- Umsetzung Unterkonten
- Umsetzung Währungskonten
- Digitaler Lombardkredit 100.000 Euro
- Bruchstücke digital verkaufbar
- Aktiensparpläne auf 2.800 erweitert

Neben diesen Punkten gibt es zahlreiche kleinere Verbesserungen, die keine separate Erwähnung finden, aber dennoch viel Arbeit und Zeit gekostet haben.

Dazu gehören vor allem auch Verbesserungen in der Stabilität des Produktes und in den internen Arbeitsabläufen.

FOLIE 13 – „Smartbroker+ preisliche Verbesserungen in 2024“

Neben den reinen Produktverbesserungen haben wir im Jahr 2024 auch preislich erneut Verbesserungen für unsere Smartbroker+ Kunden vorgenommen:

Smartbroker Holding

- Aktiensparpläne haben wir generell auf kostenlos umgestellt (zum Vergleich, etablierte Broker, wie Consors und Comdirect, berechnen ihren Kunden hierfür meist mehr als 1,5 % vom Investitionsbetrag)
- Die Mindestsparrate haben wir von 25 Euro auf 1 Euro reduziert.
- Preis bei Gettex Orders < 500 Euro von 4 auf 1 Euro reduziert

In den kommenden Monaten werden wir das Spektrum an kostenlosen ETF-Sparplänen > 2.000 erhöhen und bieten damit dann ein sehr ähnliches ETF-Spektrum an wie die führenden Neobroker, aber zusätzlich dazu ein wesentlich größeres Spektrum an Aktiensparplänen.

FOLIE 14 – „SMARTBROKER+ Next Steps“

Mit der Entwicklung von Smartbroker+ sind wir bei Weitem noch nicht fertig. In den kommenden Monaten stehen noch einige für uns große Schritte an.

Im Wesentlichen sind das:

- Die Einführung des Kryptohandels (September 2024)
- Die Einführung eines Zinsprodukts (September/Okttober 2024)
- Die Verbesserungen von Derivate Suche & Derivate Integrationen innerhalb des Smartbroker+
- Die Anbindung von Brokerize - darüber werden wir dann in den kommenden Monaten in der Lage sein, über andere Plattformen handelbar zu sein und Orders von dort entgegenzunehmen.
- Last but not least; der Einbau von Smartbroker+ in die eigenen Mediaportale/Apps. Damit wollen wir 2024 beginnen.

FOLIE 15 – „Bereich Media – Ausblick“

Der Bereich „Media“ konnte im Jahr 2023 mit einem Umsatz von 27 Mio. Euro und einem EBITDA von 6,9 Mio. Euro den wesentlichen Umsatz und auch Gewinn zum Konzernergebnis beitragen. Dies unterstreicht unsere stabile Marktposition in diesem

Bereich.

Wir sind damit jedoch nicht zufrieden, sondern wollen auch diesen Unternehmensbereich weiterentwickeln und damit die Basis für steigende Umsätze und Gewinne in der Zukunft schaffen.

Wir haben in den letzten Monaten die Basis dafür geschaffen, dass unsere verschiedenen Medienprodukte operativ besser zusammenarbeiten und wir technische Weiterentwicklungen in Zukunft schneller umsetzen können.

Wir werden in den kommenden Monaten in den Ausbau von Videoinhalten und in Social Media Formaten investieren. Wir erhoffen uns davon eine mittelfristig steigende Reichweite unserer Medienprodukte. Im Jahr 2025 soll der Einbau von Smartbroker+ in unsere Medienangebote umgesetzt werden. Die Sichtbarkeit von Smartbroker+ sollte damit auf unseren Portalen nochmal deutlich zunehmen.

FOLIE 16 – „Smartbroker Holding Gruppe - Ausblick mittelfristig

Erlauben Sie mir an dieser Stelle und damit zum Ende meiner Präsentation einen kurzen mittelfristigen Ausblick für unser Unternehmen.

Im Bereich „Medien“ haben wir mit unseren Produkten wallstreet-online, Ariva, Börsennews und FinanzNachrichten vier reichweitenstarke Portale und Apps.

Wir erreichen damit monatlich rund 3 Mio. Anleger.

Wir erwirtschaften in diesem Bereich auskömmliche Umsätze und Margen. Der Bereich hat eine starke Abhängigkeit von der Börsenlage und der Volatilität an den Börsen. Die letzten 2 Jahre waren von fallendem Interesse der Anleger und fallender Volatilität geprägt. Ganz besonders gilt dies für spekulative Werte und Nebenwerte, die einen deutlichen Teil unserer Leser interessieren. Dadurch hat auch das Interesse der Leser an unseren Finanzportalen nachgelassen. Unabhängig davon bauen wir unsere Produkte weiter aus und schaffen damit die Basis für wieder steigende Umsätze und Gewinne.

Für Smartbroker+ haben wir beginnend 2023 ein eigenes IT & Produkt Team aufgebaut. Dieses Team umfasst inzwischen 65 Personen.

Wir konnten mit diesem Team in sehr kurzer Zeit unser Produkt Smartbroker+ launchen

Smartbroker Holding

(August 2023) und seitdem stark ausbauen.

Wir haben noch viele weitere Entwicklungen an Smartbroker+ vor uns liegen. Die aktuelle Innovationskraft wollen wir über Jahre beibehalten und unser Produkt kontinuierlich verbessern und erweitern.

Die Neukundengewinnung für Smartbroker+ wird in den kommenden Jahren der wesentliche Treiber für Umsätze und Gewinne unseres Unternehmens sein.

Stand heute liegen wir dabei einige Monate hinter unseren ursprünglichen Planungen von Anfang 2024.

Dies liegt im Wesentlichen daran, dass wir erst einige Monate verspätet mit dem aktiven Marketing beginnen konnten da wir die migrationsbedingt sehr hohe Zahl an Kundenanfragen in Q 1/2024 zuerst abarbeiten mussten.

Wir gehen davon aus, dass wir in Q 4/2024 ein deutliches Kundenwachstum sehen werden.

Es gibt in den kommenden Jahren viele weitere Upside-Potentiale für die Entwicklung des Smartbroker+ - allen voran die Neukundengewinnung.

Das Kapital für dieses geplante Kundenwachstum haben wir durch die Kapitalerhöhung und auch die gute operative Entwicklung im Jahr 2024 verfügbar.

Aber auch darüber hinaus gibt es viele weitere Potentiale. Dazu gehören:

- Mehr Trades je Kunde durch mehr Funktionen & Inhalte innerhalb Smartbroker+
- Mehr Umsatz pro Kunde durch die Einführung des Kryptohandels
- Die Ansprache von mehr Kundengruppen wie z.B. durch die Umsetzung von Produkten wie Junior Accounts, Firmenaccounts oder Gemeinschafts-depots.
- Mit etwas politischem Rückenwind steht uns in Deutschland zudem die Einführung eines steuerbegünstigten persönlichen Wertpapierdepots nach amerikanischem Vorbild bevor.

FOLIE 17 – „Schlusswort“

An dieser Stelle möchte ich mich ganz ausdrücklich bei den vielen Mitarbeitern und Kollegen bedanken, die trotz der außergewöhnlichen Arbeitsbelastung der vergangenen zwei Jahre durchgehalten und unser Unternehmen erfolgreich gemacht haben sowie Smartbroker+ trotz aller Anfangsschwierigkeiten realisiert haben.

So genau hatte ich es bereits vor einem Jahr formuliert.

Mit 2024 sind es nun inzwischen schon 3 Jahre mit dieser außerordentlichen Arbeitsbelastung.

Vor allem die Monate kurz nach der Migration eines Großteils unserer Kunden von der DAB zu Smartbroker+ hatten wir uns alle etwas einfacher vorgestellt.

Inzwischen haben wir auch diese Phase hinter uns gelassen und stehen vor den nächsten großen Meilensteinen.

Im Bereich Media wird die Arbeit ebenfalls nicht weniger, sondern mehr werden, da wir unserer Marktposition aktiv ausbauen wollen und dies einiger Anstrengungen bedarf.

Für ihren Einsatz möchte ich ausdrücklich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken!

Damit beende ich meinen Vortrag und gebe das Wort zurück an den Versammlungsleiter, Herrn Werle.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.