

## 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. Mir persönlich hat der direkte Austausch mit Ihnen in den vergangenen Jahren gefehlt, auch wenn eine virtuelle Hauptversammlung natürlich ihre ganz eigenen Vorzüge hat. Deshalb möchte ich Ihnen an dieser Stelle ausdrücklich für Ihr Kommen danken 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](https://smartbroker-holding.de/hv) hochladen. Darüber hinaus wird es wieder eine Pressemitteilung geben, in der wir die wichtigsten Entscheidungen kurz auf Deutsch und Englisch zusammenfassen.

## Wir bieten eine umfassende digitale Finanz- und Anlageplattform für Privatanleger

2023 ist für uns ein ganz besonderes Jahr. In erster Linie natürlich wegen der Weiterentwicklung unserer Marke Smartbroker und der damit verbundenen Stärkung unseres Geschäftsmodells. Ich werde später noch detailliert darauf eingehen und Ihnen ein Status-Update zu SMARTBROKER+ geben.

2023 ist aber auch unser Jubiläumsjahr. Vor 25 Jahren habe ich dieses Unternehmen gegründet – damals noch unter einem anderen Namen. Wir sind als Betreiber des Börsenportals

# SMARTBROKER HOLDING

wallstreetONLINE gestartet, heute bieten wir unseren Kunden eine umfassende digitale Finanz- und Anlageplattform. Unser Geschäft ist in zwei Bereiche unterteilt: Zum einen das 1998 gestartete Mediengeschäft mit den bekannten Webseiten, Apps und Foren. Hier reden wir über ARIVA, FinanzNachrichten, BörsenNEWS und die Kernmarke wallstreetONLINE. Zum anderen gibt es das 2019 mit dem Broker „Smartbroker“ stark erweiterte Transaktionsgeschäft für private Sparer und Anleger.

In diesem Bereich ist neben dem Smartbroker auch das Geschäft von FondsDISCOUNT mit den Depotvermittlungen zu Comdirect, ebase und der Frankfurter Fondsbank sowie die von der Volkswagen-Bank übernommenen Depots, angesiedelt. Für alle Produkte bei uns gilt: Wir sind zu 100% digital. Unsere Kunden profitieren von 25 Jahren Markterfahrung, einem umfassenden Angebot und einer eigenen Technologieentwicklung.

## Entwicklungen 2022

Gehen wir nun in medias res und schauen uns Stück für Stück die Entwicklungen im vergangenen Jahr an: Ganz oben finden Sie den Bereich Finanzen.

Unser Umsatz ging gruppenweit von 56,8 Mio. Euro auf 52,8 Mio. Euro zurück. Das EBITDA nach Kundengewinnungskosten konnte von 4,4 Mio. Euro auf 8,8 Mio. Euro verdoppelt werden. Das ermöglichte uns eine gezielte Investition in den Aufbau von SMARTBROKER+. Das Ergebnis wurde durch außerordentliche Abschreibungen in Höhe von 13 Mio. Euro belastet. Hauptgrund dafür waren wesentliche Änderungen am Smartbroker 2.0-Projekt, das Sie heute unter dem Namen SMARTBROKER+ kennen. Wir haben Sie am 9. März 2023 via Adhoc-Mitteilung über diese Entwicklung informiert, ich werde aber in ein paar Minuten genauer auf diesen Punkt eingehen.

Machen wir zunächst weiter mit der operativen Entwicklung: Im abgelaufenen Jahr konnten wir rund 30.000 neue Wertpapierdepots eröffnen. Im Jahr davor waren es noch 120.000 neue Konten. Um die Zahlen richtig einordnen zu können, muss ich aber dazu sagen, dass wir unser Marketingbudget deutlich reduziert haben, nachdem klar war, dass wir die Kooperation mit DAB BNP Paribas auflösen wollen und eine andere Lösung anstreben. Die Kosten für die Neukundengewinnung summierten sich im Jahr 2022 auf 4 Mio. Euro.

Wie die meisten von Ihnen vermutlich bereits wissen, haben wir 2022 das Squeeze-Out-Verfahren zur Erzielung der 100 Prozent-Beteiligung an der Smartbroker AG erfolgreich abgeschlossen. Diese Übernahme ermöglicht uns eine verstärkte Kooperation zwischen Smartbroker Holding AG und der

## SMARTBROKER HOLDING

Betreiber-gesellschaft. Beide Unternehmen – also die ehemalige wallstreet:online AG und die wallstreet:online capital – wurden umfirmiert und verweisen jetzt auch im Firmennamen auf unser wichtigstes Projekt: den Smartbroker bzw. SMARTBROKER+.

Weitere Highlights aus dem vergangenen Jahr waren die Kapitalerhöhung über 10 Mio. Euro. Außerdem wurde unser Vorstand neu aufgestellt. Seit dem 19. August 2022 sitze ich erneut im Vorstand.

An dieser Stelle habe ich eine relativ neue Information für Sie: Der Aufsichtsrat der Smartbroker Holding AG hat kürzlich beschlossen, meinen Vertrag als CEO bis Ende 2027 zu verlängern. Gleichzeitig wurde auch der Vertrag von Oliver Haugk, seit 2017 Teil des Vorstands, bis 2026 verlängert. Neben seiner Funktion als Chief Product Officer fungiert er nun auch als Co-CEO. Damit würdigt der Aufsichtsrat die besonderen Leistungen von Herrn Haugk seit Q 4 / 2022 im Zusammenhang mit dem Relaunch des Smartbrokers. Auch ich persönlich freue mich sehr über diesen Schritt und gratuliere meinem Vorstandskollegen zu seiner neuen Funktion.

An dieser Stelle kommt der versprochene Exkurs zu den Abschreibungen in Höhe von 13 Millionen Euro: Ich denke, es ist wichtig, dass wir uns hierfür fünf Minuten Zeit nehmen, um unsere damaligen strategischen Entscheidungen besser nachvollziehen zu können.

Wenn wir über Abschreibungen sprechen, dann müssen wir auch darüber sprechen, warum ein Wechsel der Partnerbank aus unserer Sicht nötig war und welche Faktoren dazu geführt haben, dass sich der Relaunch des Smartbrokers um knapp ein Jahr verzögert hat.

Auf unserer regulären Hauptversammlung im Jahr 2022 sind wir noch fest davon ausgegangen, dass wir kurz vor der Einführung unseres neuen Produktes Smartbroker 2.0 stehen. Die Einführung war für Anfang Oktober 2022 terminiert. Wir befanden uns damals in der Testphase und konnten bereits einzelne Elemente ausprobieren. Es sah damals lange Zeit gut aus, aber wie wir heute wissen, kam es ganz anders.

Bei der Behebung von anfänglichen Fehlern haben sich überraschend tieferliegende Mängel gezeigt, insbesondere am Frontend, also an den beiden Apps und der Desktop-Version. Die Frontends sollten ein wesentlicher Bestandteil von Smartbroker 2.0 werden und es wurde klar, dass der bisher kommunizierte Zeitplan nicht mehr einzuhalten war.

In den Monaten September, Oktober und November 2022 wurden verschiedene externe Berater mit der weitergehenden Analyse des gesamten technischen Setups beauftragt.

## SMARTBROKER HOLDING

Die Überprüfung des Setups ergab, dass nicht nur der Zeitplan für die Erstellung des Frontends mit den Dienstleistern nicht eingehalten werden konnte, sondern auch die technische Umsetzung des von Dienstleistern zu erbringende Leistungsspektrum auf absehbare Zeit nicht umzusetzen war. Dieser Punkt betraf wichtige Funktionen wie zum Beispiel die Depotführung, Clearing, Settlement, Orderrouting, Verwahrung, Corporate Actions und Steuern.

Wir standen als Unternehmen vor der Situation, uns fragen zu müssen, ob wir mit mehr Geld und mehr Zeit mit dem damaligen Setup das Ziel erreichen können. Leider haben wir diese Fragen mit „Nein“ beantworten müssen und haben uns daher dazu entschlossen, einen anderen Weg zu gehen. Die zuvor geplante „Internalisierung der Wertschöpfungskette“, die auf die Entwicklung einer eigenen Wertpapierverwahrung und Wertpapierabwicklung hinauslief, war so nicht mehr umsetzbar.

Wir haben uns schließlich am 06. Dezember 2022 dazu entschlossen, Smartbroker 2.0 bzw. SMARTBROKER+ gemeinsam mit der Baader Bank umzusetzen. Mit der Baader Bank haben wir einen Partner gefunden, der bereits ein eigenes und vor allem funktionsfähiges Produkt anbietet und der für uns die wesentlichen Elemente eines Online-Brokers darstellen kann. In dieser Konstellation verzichten wir bewusst auf den Aufbau einer eigenen Wertpapierabwicklung, da wir dies als zu risikoreich und kostenintensiv erachtet haben. Gleichzeitig verzichten wir auf eine BaFin-Lizenerweiterung, da unsere bereits vorhandenen BaFin-Lizenzen für den Betrieb von SMARTBROKER+ vollkommen ausreichen.

Mit der Umsetzung der Arbeiten haben wir im Dezember 2022 begonnen. Im Januar 2023 haben wir angefangen, eigene Teams in den Bereichen Projektsteuerung und IT aufzubauen.

Aufgrund der Entscheidung zugunsten der Baader Bank wurde es nötig, die bis dahin aufgelaufenen Kosten für den zuvor tätigen Dienstleister für die Entwicklung der Depotführung und Wertpapierabwicklung außerordentlich abzuschreiben.

Im Herbst wurde ein externes Unternehmen mit der Überprüfung des Quellcodes für die Umsetzung der Frontends beauftragt. Diese Überprüfung ergab, dass der Quellcode grundsätzlich verwendbar ist. Auf Basis des bis dahin vorliegenden Quellcodes hat unser internes Team Anfang 2023 mit der Umsetzung der neuen Frontends begonnen. Im Projektverlauf stellte sich allerdings heraus, dass die Überarbeitung des alten Quellcodes sehr aufwendig ist und dazu geführt hat, dass dieser praktisch doch neu geschrieben werden musste. Daraufhin wurde eine Adhoc-Mitteilung veröffentlicht und bekanntgegeben, dass entgegen unserer ursprünglichen Erwartung sämtliche Kosten für die bisher erfolgten Arbeiten an den Frontends außerordentlich abgeschrieben werden müssen.

# SMARTBROKER HOLDING

Im ersten Halbjahr 2023 haben wir bekanntgegeben, dass wir „Mitte 2023“ mit SMARTBROKER+ starten wollen. Diesen Zeitplan konnten wir ziemlich genau eingehalten. Ab Mitte Juli sind wir in eine interne Testphase gestartet. Mitarbeiter und einige externen Berater haben Konten eröffnet und reale Transaktionen über die beiden Apps und die Desktop-Variante durchgeführt. Der Kreis der Tester wurde nach und nach erweitert, bis wir schließlich am 30. August den offiziellen Launch von SMARTBROKER+ feiern konnten.

Das waren jetzt viele Informationen. Wenn Sie dazu noch Fragen haben sollten, stehe ich Ihnen im Rahmen der Generaldebatte gerne zur Verfügung.

## Mediengeschäft bot auch 2022 starke Umsatz- und Probabilitätsbasis

Trotz der anspruchsvollen Situation an den Aktienmärkten und der schwierigen gesamtwirtschaftliche Lage sorgte das Mediengeschäft auch im vergangenen Jahr für eine starke Umsatz- und Probabilitätsbasis. Dank dieser Erträge waren wir in der Lage, die Entwicklung von SMARTBROKER+ 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. 2022 war die Vermarktung unserer Portale für ca. 65 Prozent des Konzernumsatzes verantwortlich. Ich möchte an dieser Stelle hervorheben, dass alle Zukäufe, die wir in den Jahren 2018 und 2019 getätigt haben, einen hohen Cash-Beitrag generieren und zum Umsatzwachstum beitragen. Wir haben im Mediageschäft ein EBITDA von 15 Mio. Euro generiert.

Im Schnitt kamen wir im vergangenen Jahr auf mehr als 3 Mio. monatliche Leser. Unsere Seiten wurden insgesamt ca. 2,6 Mrd. Mal angeklickt und in unseren Foren hatten sich rund 970.000 Nutzer registriert. Wir sind damit nach wie vor das Wohnzimmer für die größte Finanz-Community im deutschsprachigen Raum und der mit Abstand größte verlagsunabhängige Betreiber von Finanzportalen.

## Operative KPIs 2022

Wir haben auf dieser Folie die Entwicklung der Wertpapierdepots, des betreuten Kundenvermögens und die Anzahl der Seitenaufrufe eingetragen. Bei den beiden linken Diagrammen sehen Sie jeweils eine leichte Zunahme gegenüber dem Vorjahr. Das schwierige Marktumfeld hatte auch hier

# SMARTBROKER HOLDING

Auswirkungen auf alle Bereiche – insbesondere auf die Zahl der Seitenaufrufe, die sich nach dem „Corona-Hoch“ der Jahre 2020 und 2021 wieder normalisierte.

Ich hatte bereits erwähnt, dass wir das Neukundenmarketing für die Marke Smartbroker stark reduziert hatten, weil wir zu dem Zeitpunkt davon ausgegangen sind, dass der Launch von SMARTBROKER+ kurz bevor stünde. Sie werden mir sicher zustimmen, dass es wenig Sinn macht, viel Geld für Werbung auszugeben und neue Kunden zu generieren, um ihnen dann nach wenigen Wochen sagen zu müssen: „Sie müssen jetzt leider umziehen und Ihr Depot auf eine andere Bank übertragen.“

Trotz dieses Umstandes konnte die Smartbroker AG zahlreiche neue Konten eröffnen und führte zum 31. Dezember 2022 ca. 267.000 Wertpapierdepots. Parallel dazu stieg das betreute Kundenvermögen leicht an. Ende 2022 kamen wir auf einen Wert von ca. 9,2 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.

## Finanzperformance | Überblick

In dieser Übersicht sehen Sie auf der linken Hälfte die Umsatzentwicklung seit 2019 und auf der rechten das operative EBITDA vor und nach den Kundenakquisitionskosten.

Die wichtige Botschaft, die wir Ihnen durch diese Folie mitgeben wollen, lautet: Die Kundenakquisitionskosten sind ein zu 100 Prozent steuerbarer Faktor. Wir können also innerhalb weniger Wochen unser Marketing herunterfahren oder durch entsprechende Finanzspritzen deutlich anschieben. Das gibt uns wichtigen Spielraum, um unsere Budgetplanung einhalten zu können.

## Umsatz und EBITDA je Segment 2022

Auf dieser Folie haben wir für Sie Umsatz und EBITDA nach Bereichen dargestellt. Im grün markierten Bereich sehen Sie die Werte für die gesamte Smartbroker-Gruppe, daneben finden Sie die Daten für das Mediengeschäft und das Transaktionsgeschäft.

Mit einer Marge von 43 Prozent behielt das Mediengeschäft seine gewohnte Rentabilität bei, das Transaktionsgeschäft lieferte dagegen wie erwartet ein negatives EBITDA.

# SMARTBROKER HOLDING

Wir gehen davon aus, dass das Transaktionsgeschäft ab 2024 einen positiven Beitrag zum EBITDA leisten wird und in den darauffolgenden Jahren zum wesentlichen Wachstumstreiber unserer Gesellschaft wird.

## Planungs-Annahme 2023

Kommen wir nun zum Ausblick auf das laufende Jahr: Im Bereich Transaktion beobachten wir eine stabile Handelsaktivität, wenn auch auf dem niedrigeren Niveau der ersten beiden Quartale. Ganz ähnlich verhält es sich auch im Bereich Media.

Die doppelte Kostenbasis – also zum einen für Smartbroker und zum anderen für SMARTBROKER+ sowie die einmaligen Umzugskosten im zweiten Halbjahr 2023 wirken sich negativ auf die Umsatz-Entwicklung aus.

Unsere Portale können ihre etablierte Marktposition verteidigen, was auch damit zusammenhängt, dass nahezu alle Mitbewerber einen ähnlichen Rückgang bei Seitenaufrufen und Werbebuchungen hinnehmen müssen.

Derzeitige Unsicherheiten mit Blick auf unsere Planung für 2023 hängen vor allem mit dem Umzug der Bestandskunden auf SMARTBROKER+ zusammen. Relevant ist für uns auch die weitere Entwicklung der Kunden, die den Wechsel zur Baader Bank ablehnen. Ein weiterer Punkt betrifft das Neukundenmarketing, das wir nach jüngsten Planungen erst ab Dezember 2023 hochfahren werden. Es bleibt also abzuwarten, wie stark unsere Neukundenaktivitäten noch bis zum Jahresende greifen und sich bis dahin die Märkte entwickeln. Die Erfahrung zeigt, dass die Seitenaufrufe der Portale mit den Entwicklungen an den Börsen „atmen“.

## Guidance 2023

Am 5. September 2023 haben wir Sie per Adhoc-Mitteilung darüber informiert, dass wir unsere Prognose für das Gesamtjahr aktualisieren. Wir rechnen demnach mit einem Gruppen-Umsatz zwischen 46 Mio. Euro und 51 Mio. Euro. Die frühere Guidance sah einen Umsatzkorridor von 51 Mio. Euro bis 56. Mio. Euro vor. Außerdem rechnen wir mit einem konsolidierten EBITDA nach Kundengewinnungskosten zwischen -1 Mio. und 1 Mio. Euro. In der ursprünglichen Guidance war ein Wert zwischen 1 Mio. Euro und 4 Mio. Euro vorgesehen.

Das ist nicht unbedingt das, was wir erwartet hatten, aber ich bin davon überzeugt, dass sich die Investitionen in SMARTBROKER aufzahlen werden. 2023 ist in unseren Augen das letzte Übergangsjahr, bevor unser Broker ab 2024 einen wesentlichen Beitrag zum Umsatz- und

# SMARTBROKER HOLDING

Ergebniswachstum leisten wird. Die Doppelbelastung für den Betrieb von zwei Brokern fällt weg, die Kosten für den Umzug unserer Bestandskunden fallen nur einmal an.

Ab dem kommenden Jahr planen wir wieder mit deutlich steigenden Neukundenzahlen. Wir werden dabei unsere Marketingkosten und Marketingmaßnahmen an die Marktverhältnisse und Börsenlage sowie die Rentabilität unseres Unternehmens anpassen.

## Markt & Wettbewerb

Bevor wir uns im Detail Smartbroker bzw. SMARTBROKER+ ansehen, möchte ich mit Ihnen einen weiteren Exkurs machen und über den Markt und unsere Wettbewerber sprechen.

In Interviews werde ich häufig gefragt, ob wir denn nicht planen, bald auch in anderen Ländern aktiv zu werden. Ich sage dann immer, was ich auch Ihnen jetzt sage: In Deutschland gibt es derzeit ca. 30 Millionen Wertpapierdepots. Viele davon befinden sich bei den klassischen Hausbanken und den Brokern der ersten Generation – wir haben gleich eine Folie zu genau dem Thema für Sie vorbereitet.

Die Gebühren sind hoch, aber die Kunden sind es so gewohnt. Viele sind schon seit Jahrzehnten bei ihrer Hausbank, man wird bequem, vergleicht keine Preise mehr. Mit SMARTBROKER+ haben wir den einzigen Full-Service-Broker mit einem 0-Euro-Gebührenmodell und der niedrigsten Flatfee von 4 Euro geschaffen. Es gibt also in Deutschland ein riesiges Potenzial an bestehenden Depotkunden, die wir von unserem Angebot überzeugen wollen. Denn klar ist: Diese Menschen wollen die Auswahl, sie schätzen es, dass sie an allen Börsen handeln können, aber werden sie künftig auch noch 17 Euro für einen Trade bezahlen, wenn sie verstehen, dass sie genau das gleiche bei uns schon ab 0 Euro bekommen können?

Ich glaube nicht...

Darüber hinaus gibt es eine noch größere Gruppe von Menschen, die bisher überhaupt nicht in Wertpapiere investiert und deshalb auch über kein Depot verfügt. Wir haben im internationalen Vergleich leider noch immer eine schwach ausgeprägte Aktienkultur, was sicherlich zum Teil auch am Image liegt. Durch ein entsprechendes Wording und Design versuchen wir mit SMARTBROKER+ bewusst dem elitären Bild von Aktionären entgegenzuwirken. Alle sollten etwas Geld im Monat zur Seite legen können, deshalb haben wir ein niedrighschwelliges Angebot geschaffen. Es geht schließlich nicht um die Summe, die man monatlich einzahlt, sondern darum, dass man anfängt, zu



sparen und privat vorzusorgen.

## Geldvermögen der deutschen Haushalte wächst um 4 % p.a.

Eine wesentliche Zahl habe ich Ihnen bereits genannt, nämlich die 30 Millionen Wertpapierdepots in Deutschland. Jetzt kommen noch ein paar weitere dazu: Diese Depots gehören ca. 13 Millionen Investoren und Sparern, davon wiederum sind ca. 5 Millionen Selbstentscheider, also unsere Zielgruppe.

Die stark fragmentierte Bankenbranche in Deutschland besteht zum einen aus ca. 1000 traditionellen Banken und ca. 10 relevante Online-Brokern der ersten Generation. Dazu kommen einige kleinere Roboadvisor und 5 Neobroker.

Für digitale Herausforderer gibt es also einen riesigen Markt und ideale Wachstumschancen, zumal die großen Banken bei vielen Themen hinterherhinken und über eine starre Kostenstruktur verfügen. Diese Kostenstruktur sorgt auch dafür, dass die klassischen Banken ihre Konditionen nicht annähernd so stark absenken können, wie wir und andere Online-Broker der zweiten Generation getan haben.

Wir machen keine Anlageberatung und unterhalten keine teuren Filialen. Unser gesamtes Setup ist auf einen digitalen Betrieb ausgerichtet und entsprechend kostengünstig. Diese Vorteile geben wir unseren Kunden weiter in Form von günstigen Gebühren.

Wir vereinen dabei mit SMARTBROKER+ ein extrem kostengünstigen Preismodell mit allen Vorteilen eines klassischen Online-Brokers, also Handelsmöglichkeit aller Assetklassen, Handel an allen Handelsplätzen, telefonische Kundenbetreuung.

## Umbruch im Broker-Markt

Wir haben bereits über die hohen Gebühren bei den traditionellen Banken gesprochen. Ich bin ehrlich gesagt immer wieder überrascht, welche hohen Beträge die Banken für eine Transaktion aufrufen und wie viele Kunden noch immer bereit sind, diese Kosten zu tragen. Dabei befindet sich der Broker-Markt längst im Umbruch.

Die Online-Broker der ersten Generation, die hier in der Mitte eingetragen sind, haben diese Revolution vor ca. 20 Jahren angestoßen. Verglichen mit den Hausbanken sind die Preise niedrig,

aber verglichen mit den Neobrokern sind sie sehr hoch.

## SMARTBROKER+

Ich hatte es bereits zu Beginn meiner Rede angekündigt: Natürlich möchten wir Ihnen heute auch einen umfassenden Überblick zur Weiterentwicklung des Smartbrokers geben. Viele von Ihnen haben sicherlich unsere Pressemitteilungen gelesen oder sind selbst Kunde und daher mit dem Produkt grundsätzlich vertraut. Trotzdem möchte ich noch einmal zusammenfassen, was SMARTBROKER+ auszeichnet, welche Schritte wir in den vergangenen Monaten unternommen haben und welche Maßnahmen wir für die nähere Zukunft geplant haben.

SMARTBROKER+ ist Deutschlandseinzigster Full-Service-Broker mit einem 0-Euro-Gebührenmodell und der niedrigsten Flatfee von 4 Euro pro Trade. Das heißt: Auch mit SMARTBROKER+ verbinden wir das Beste aus zwei Welten. Einerseits die niedrigen Gebühren eines typischen Neobrokers, andererseits das breite Produktspektrum eines klassischen Online-Brokers.

Unsere Kunden können alle in Deutschland zugelassenen Wertpapieren an allen deutschen Handelsplätzen kaufen und verkaufen. Dazu kommt eine große Auswahl an internationalen Handelsplätzen, unter anderem die Börsen in New York und London. Das Depot ist nach wie vor kostenlos und über unseren Partner gettex bieten wir den Handel dauerhaft ab 0 Euro an. Dies betrifft jede Wertpapierorder > 500 Euro Handelsvolumen. Wir reden hier also nicht von einem „Lockangebot“ für Neukunden oder einer begrenzten Aktion. Unsere Preise beginnen dauerhaft bei 0 Euro.

Dazu kommt in den nächsten Tagen eine große Auswahl an kostenlosen Sparplänen. Wir werden bald rund 1.000 kostenfreie ETF-Sparpläne der Premiumpartner Xtrackers, Amundi und SPDR anbieten. Dazu kommen ca. 300 kostenpflichtige ETF-Sparpläne von anderen Emittenten. Zusätzlich können über SMARTBROKER+ bald rund 300 kostenpflichtige Aktien- und 700 kostenfreie Investmentfondssparpläne gehandelt werden.

Über 14.000 Investmentfonds können bei SMARTBROKER+ dauerhaft ohne Agio gekauft werden.

Zahlreiche Medien haben uns ausgezeichnet. Erst vor wenigen Wochen durfte ich beim Deutschen Zertifikatepreis in Frankfurt die Auszeichnung für den „Neobroker des Jahres“ entgegennehmen. Die Preise wurden durch eine unabhängige 30-köpfige Jury bestehend aus Experten und Entscheidern der Finanzbranche vergeben. Zusätzlich stimmten fast 15.000 Privatanleger über die

## SMARTBROKER HOLDING

jeweiligen Gewinner ab. „In diesem Jahr hat Smartbroker gewonnen, die beim breiten Publikum eine große Zustimmung erfahren und gleichzeitig die Jury überzeugt haben. Das sehr breite Produktangebot zusammen mit einem attraktiven Preismodell hat beide Gruppen angesprochen“, schrieben die beiden Jury-Vorsitzenden Benjamin Feingold und Daniel Saurenz in ihrer Begründung.

Ende September nahm die Redaktion von „Stiftung Warentest“ SMARTBROKER+ unter die Lupe und berichtete anschließend wie folgt: „Das Angebot bleibt auch als SMARTBROKER+: unverändert attraktiv, die wesentlichen Konditionen ändern sich kaum. Die Depotführung bleibt weiterhin kostenlos. [...] Die in unserem Test nur als mittelmäßig eingestufte Bedienbarkeit wird mit SMARTBROKER+: deutlich verbessert. Die Benutzeroberfläche ist jetzt moderner und bietet deutlich mehr Infos und Service, zum Beispiel Chartansichten, Hintergrundinformationen zu Wertpapieren und Watchlist. [...] Wer mit dem bisherigen Angebot zufrieden war, kann also ohne Bedenken auf SMARTBROKER+: umsteigen.“

Dem haben wir nichts hinzuzufügen.

### Rückblick auf die SMARTBROKER+ Entwicklung

Schauen wir nochmal zurück, wie alles angefangen hat: Gestartet ist der Smartbroker wenige Tage vor Heiligabend 2019. Die Kooperation mit der DAB BNP Paribas sah eine White-Label-Lösung vor und war für uns mit relativ wenig Risiko verbunden. Das Marketing, die Kundenbetreuung und das Preismodell lagen bei uns, den Rest machte die Partnerbank.

Sowohl wir als auch die Partnerbank hatten zu Beginn mit ca. 20.000 Neukunden pro Jahr gerechnet. Es wurden aber sehr schnell deutlich mehr, ca. 80.000 im ersten Jahr, weshalb es teilweise zu erheblichen Verzögerungen bei den Depotöffnungen kam. Zeitweise mussten unsere Kunden bis zu drei Monate auf ihre Depotöffnung warten. Mit hoher Wahrscheinlichkeit hätten wir in der Zeit noch deutlich stärker wachsen können, aber leider waren wir von Anfang an ausgebremst, weil uns unsere damalige Partnerbank keine App zur Verfügung stellen konnte und wir kaum Einfluss auf das Design oder die Gestaltung der Handloberfläche hatten.

Wir haben der DAB BNP Paribas daraufhin den Vorschlag unterbreitet, selbst eine Trading-App zu entwickeln und an die Schnittstelle der depotführenden Bank anzuschließen. Dieser Vorschlag wurde abgelehnt, so dass wir mit der Situation konfrontiert waren, langfristig ohne App agieren zu müssen. Das alles führte zu entscheidenden Produkt- und Wachstumseinschränkungen, die mit der Zeit immer deutlicher wurden.

# SMARTBROKER HOLDING

Vor diesem Hintergrund haben wir uns Mitte 2021 dazu entschlossen, dass Setup des Smartbrokers komplett zu überdenken.

Bis Mitte 2021 hatten wir rund 45 Millionen Euro in den Aufbau des Smartbrokers investiert – vor allem in den Aufbau des Kundenstammes – aber wir hatten kein eigenes und vor allem kein wirklich zukunftsfähiges Produkt, da uns eine App fehlte. Diese Situation war nicht zukunftsfähig.

Ab Mitte 2021 haben wir damit begonnen, in ein neues Produkt zu investieren. Diese Bemühungen mündeten in der im Dezember 2022 geschlossenen Kooperation mit der Baader Bank und dem anschließenden Aufbau unsers eigenen Frontend und der Middleware.

Die Aufteilung zwischen uns der Baader Bank sieht inzwischen so aus, dass wir uns um das Frontend, die Middleware, das Preismodell, das Marketing und die Kundenbetreuung kümmern. Konto- und Depotführung sowie die Wertpapierabwicklung liegen bei der Baader Bank.

## **SMARTBROKER+ schafft Skalierbarkeit & Innovationskraft**

Die nächste Folie macht noch einmal klar, dass wir durch die neue Kooperation deutlich mehr Verantwortung haben und gleichzeitig auch deutlich mehr Kontrolle ausüben können. Wir haben jetzt nicht nur eine eigene App, sondern sind auch endlich Herr über das Frontend, können also unseren Auftritt jederzeit anpassen und erweitern. Ähnlich verhält es sich bei der Middleware, also allen Prozessen, die der Kunde vor dem tatsächlichen Kauf oder Verkauf eines Wertpapiers durchführt. Wir sind jetzt näher an unseren Kunden dran, können etwaige Probleme frühzeitiger erkennen und direkter auf Fragen unserer Kunden eingehen. In der Vergangenheit war dafür oft eine Schleife über die DAB BNP Paribas nötig. Außerdem waren einige Prozesse noch darauf ausgelegt, dass jemand etwas ausdrückt, unterschreibt und einscannet. Das war für beide Seiten unbefriedigend und anstrengend. Diese Zeiten sind jetzt vorbei. Die Depotöffnung von SMARTBROKER+ verläuft zu 100 Prozent digital und dauert inklusive Video-Ident-Verfahren nur noch zehn Minuten.

Durch unsere eigene IT werden wir die Website und die Apps ständig und schnell weiterentwickeln können.

Wir werden neue Kundengruppen ansprechen können und mit zinsnahen Einkünften und dann ab 2024 auch mit dem geplanten Kryptohandel neue Einnahmenquellen erschließen können.

## Einzigartige Ausgangsbasis für SMARTBROKER+

Die Entwicklungen der vergangenen Monate bieten uns jetzt eine einzigartige Ausgangsbasis – einerseits für das Wachstum von SMARTBROKER+, aber auch für unsere Portale. Denn wie Sie auf der Folie sehen können, schließt sich hier ein Kreis. Unser Ansatz lautet: „Von der Information zur Transaktion.“ Mit unseren Börsenportalen erreichen wir ca. 40 Prozent der selbst entscheidenden Investoren im deutschsprachigen Raum. Gleichzeitig bieten wir mit SMARTBROKER+ den einzigen Full-Service-Broker mit 0-Euro-Gebühren-Modell und niedrigster Flatfee von 4 Euro an. Das ist eine ideale Kombination, beide Seiten können sich ergänzen.

In Teilen geschieht das auch schon jetzt. In die neue App von SMARTBROKER+ laufen Nachrichten unserer Redaktion ein, außerdem bilden wir bereits einen Teil der Diskussionen aus unserer Community in der App ab. In der Zukunft wollen wir diese Verknüpfung weiter ausbauen – mehr dazu später auf Folie 25.

## Was macht den neuen Smartbroker aus?

Bleiben wir für zunächst bei SMARTBROKER+ und fassen zusammen, was das neue Produkt auszeichnet. Stand jetzt bieten wir den Handel über den Desktop und unsere App an. Die Depotöffnung funktioniert zu 100 Prozent digital, unser Nutzerinterface gehört zu den innovativsten und benutzerfreundlichsten der Branche. Mit dem Start der Sparpläne und der ausländischen Handelsplätze werden wir in den nächsten Tagen die Gebühren im Vergleich zum bisherigen Smartbroker weiter reduzieren. Außerdem profitieren unsere Kunden schon jetzt von Kursdaten in Echtzeit, Watchlisten und vielfältigen Marktinformationen.

Bis Ende November sind eine Reihe von Erweiterungen geplant. Im ersten Schritt sind das die kostenlosen ETF- und Aktien-Sparpläne, von denen ich bereits gesprochen habe. Kurz danach folgen die ausländischen Börsenplätze, die ich auch schon erwähnt habe. Lombardkredite werden ebenfalls folgen und Last but not least wollen wir in diesem Jahr den Umfang an redaktionellen Informationen steigern, die wir in unserer App kostenfrei zur Verfügung stellen.

## SMARTBROKER+ Produktinfos

Die nächsten beiden Folien haben so gut wie keinen Text. Ich habe jetzt viel geredet und Ihnen Fakten über SMARTBROKER+ genannt, lassen Sie uns im nächsten Schritt bitte kurz auf das Layout unserer neuen Smartphone-App schauen.

# SMARTBROKER HOLDING

Unser neues Design ist modern, es ist jung und trotzdem sehr einprägsam und übersichtlich. Die Screenshots in unserer Präsentation geben Ihnen einen guten Überblick zu unserem neuen Markenauftritt, der sich übrigens auch in unserem Unternehmenslogo widerspiegelt.

## Kommerzielle Auswirkungen von SMARTBROKER+

Kommen wir daher zu den kommerziellen Auswirkungen von SMARTBROKER+. Die Neuausrichtung des bisherigen Smartbrokers sorgt nicht nur für unsere Kunden für zahlreiche Verbesserungen, sondern sie sorgt gleichzeitig auch für eine Stärkung unseres Geschäftsmodells.

Achten Sie bitte zunächst auf die grünen Blöcke in der Grafik. Wie Sie sehen, gehen wir davon aus, dass die Anzahl der Neukunden, die Anzahl der Trades und der Umsatz je Trade steigen werden. Gleichzeitig sinken aber die Kosten für Neukunden, da wir durch Werbung in den sozialen Medien einen günstigeren Ausgabenmix erreichen wollen und parallel dazu neue Zielgruppen ansprechen.

Unterm Strich erwarten wir mehr Umsatz je Trade und einen steigenden Gewinn. Helfen werden uns dabei unter anderem zwei Faktoren: Ab sofort profitieren wir von zinsnahen Einkünften, dazu sollen ab 2024 die Einnahmen aus dem geplanten Kryptohandel kommen.

Die Vermögenswerte und Cash-Bestände der Smartbroker-Bestandskunden, die einem Umzug zu SMARTBROKER+ zugestimmt haben, werden am letzten Oktoberwochenende auf ihre Kundenkonten bei der Baader Bank transferiert.

Aufgrund der enormen Nachfrage haben wir die Frist für die Übermittlung des Umzugsantrags vom 13. Oktober auf den 17. Oktober verlängert – also auf den heutigen Tag. Ich kann Ihnen aus diesem Grund auf dieser Hauptversammlung leider noch keine finalen Zahlen nennen, aber ich kann Ihnen sagen, dass wir mit der Zustimmungsrate der Bestandskunden zum Umzug zur Baader Bank bisher sehr zufrieden sind. Ausführliche Informationen zu den diesbezüglichen Kennzahlen wollen wir ca. Mitte November in einer gesonderten Pressemitteilung kommunizieren.

Diejenigen Kunden, die wir nicht zur Baader Bank mit umziehen können – das sind insbesondere Kunden aus der Schweiz und den USA sowie Kunden mit Junior- oder Gemeinschaftsdepots oder Firmenkonten – können weiterhin bei der DAB BNP Paribas bleiben, werden aber in ein nicht mehr ganz so preiswertes Gebührenmodell überführt.

Auch für diejenigen Kunden, die nicht zur Baader Bank umziehen wollen, sind wir dabei, mit der DAB BNP Paribas eine Lösung zu finden, so dass diese Kunden bei der DAB BNP Paribas verbleiben

können. Die Gespräche dazu sind aber noch nicht abgeschlossen.

Unabhängig von dem technischen Umzug der Kunden am 29. Oktober 2023 haben alle Kunden auch danach noch die Möglichkeit, einen manuellen Depotübertrag, so wie er sonst auch immer zwischen Brokern üblich ist, zu beauftragen.

## SMARTBROKER+ Timeline

Die Timeline für die nächsten Monate sieht wie folgt aus: Ende des Monats erfolgt der Umzug der Smartbroker-Bestandskunden, die einem Wechsel zur Baader Bank aktiv zugestimmt haben.

Im ersten Quartal 2024 werden wir ein Wertpapierkredit-Angebot auf den Markt bringen sowie Filter- und Handelsfunktionalitäten erweitern, damit unsere Kunden künftig noch zielgenauer passende Wertpapiere finden können.

Im zweiten Quartal folgt die Einführung des Handels mit den beliebtesten Kryptowährungen. Eine genaue Übersicht mit den Währungen kann ich Ihnen heute noch nicht geben, weil wir kurz vor dem Start erneut schauen wollen, welche Währungen wirklich gefragt sind und daraufhin unsere Auswahl vornehmen. Aber es ist natürlich klar, dass unter anderem Bitcoin und ähnlich große Namen dabei sein werden.

Im dritten Quartal wollen wir unser Medienangebot noch stärker in die Marke SMARTBROKER+ integrieren und beispielsweise das Angebot an Nachrichten ausbauen sowie die Foren mit dem Broker verbinden.

Ein besonders wichtiger Meilenstein ist für das letzte Quartal 2024 geplant. Wir planen die vollständige Integration von SMARTBROKER+ in unsere eigenen Portale. Wir wollen es unseren Lesern auf den Portalen ermöglichen, Wertpapiere aus einem Artikel, einem Chart oder direkt aus einer Diskussion heraus mit nur wenigen Klicks in ihr Depot zu legen.

## Nächste Schritte 2024

Wie geht es also weiter? Fassen wir kurz zusammen: Wir werden in wenigen Wochen das Neukundenmarketing wieder hochfahren und eine erweiterte Zielgruppe ansprechen, die wir bislang nicht sinnvoll adressieren konnten, weil wir keine App hatten. Die Intensität des Marketings und damit auch die Kosten werden wir kurzfristig an den Marktgegebenheiten und unserer eigenen

## **SMARTBROKER HOLDING**

Rentabilität ausrichten. Parallel dazu wird das Produkt laufend weiterentwickelt. Ich hatte auf der vorherigen Folie bereits über Kryptowährung gesprochen.

Anschließend widmen wir uns vor allem unseren Portalen und der gegenseitigen Vernetzung von Information und Transaktion. Das heißt, wir stärken einerseits das Medienangebot innerhalb der SMARTBROKER+ Welt, andererseits integrieren wir die Handelsplattform in unsere Portale.

Wir werden die kommenden Jahre also weiter daran arbeiten, für unsere Kunden den preiswertesten aber zugleich auch besten Online-Broker zu entwickeln.

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 und SMARTBROKER+ trotz aller Anfangsschwierigkeiten realisiert haben. Einen wichtigen Meilenstein haben wir am 30. August 2023 mit dem Start von SMARTBROKER+ vollzogen.

Der nächste wichtige Meilenstein wird bereits in wenigen Tagen mit dem anstehenden Umzug vieler Kunden von der DAB zur Baader Bank erfolgen.

Im kommenden Jahr werden wir dann hoffentlich in etwas ruhigerem Fahrwasser an zahlreichen Produkterweiterungen arbeiten können.

Vielen Dank!

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

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.