

Pressekonferenz

der

ConSors Discount-Broker AG

und der

Berliner Effektengesellschaft AG

Statement

Karl Matthäus Schmidt

CEO

ConSors Discount-Broker AG

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Ich begrüße Sie herzlich zu dieser heutigen Pressekonferenz. Bitte haben Sie Nachsicht für die kurzfristige Einladung. Aber bisweilen geht es nicht anders.

Wir möchten Sie heute gemeinsam über einen der wichtigsten strategischen Schritte in der bisherigen Unternehmensgeschichte der ConSors AG informieren. Die ConSors AG wird die Berliner Effektengesellschaft AG übernehmen. Gleichzeitig möchten wir Sie darüber informieren, dass wir konkrete Gespräche mit der Berliner Wertpapierbörse aufgenommen haben, mit dem Ziel einer strategischen Allianz. Wir wollen damit den Grundstein für die Leitbörse für private Anleger und für Kunden von Online-Brokern legen. Nicht mehr und nicht weniger. Und damit werden wir die nächsten Bereiche des Broking revolutionieren – nach der reinen Entgegennahme und Weiterleitung von Wertpapieraufträgen per Telefon und Internet. Ich möchte Ihnen jedoch zunächst kurz meine Mitreferenten vorstellen:

Links von mir sitzt Reto Francioni, seit 1. April gemeinsam mit mir CEO von ConSors und verantwortlich für den internationalen Ausbau. Die meisten von Ihnen kennen Reto noch aus seiner früheren Funktion bei der Deutsche Börse AG.

Daneben Holger Timm, Vorstand und Hauptaktionär der Berliner Effektengesellschaft AG,

Dr. Uwe Schröder-Wildberg, Managing Director Finance der ConSors AG, und

Dr. Guido Sandler, Vorstandssprecher der Berliner Effektenbank AG.

Meine Damen und Herren,

als wir ConSors 1994 gegründet haben, hatten wir eine Idee: Wir wollten Brokerage für alle zu günstigen Preisen, fair, transparent und vor allem zu Konditionen der Profis auch für die Privatanleger. Dies haben wir auf unserem bisherigen Kerngebiet erreicht. Jetzt macht ConSors den nächsten Quantensprung und geht gemeinsam mit der Berliner Effektengesellschaft – wenn die Gespräche weiter so positiv verlaufen - an die Abdeckung des größten Teiles der gesamten Wertschöpfungskette. Das Ziel ist klar: Für die Kunden des Online-Brokerage in allen Bereichen des Brokerage die ConSors core values anbieten: Transparenz, Schnelligkeit, niedrige Kosten, Fairness. Wir wiederholen damit die Erfolgsgeschichte von ConSors auf weiteren Stufen des Wertpapierhandels.

Zu den Details: ConSors und die Berliner Effektengesellschaft haben sich geeinigt, dass ConSors an der BEG 53 Prozent der Anteile übernimmt. Rund 12 Prozent der Anteile werden bei Herrn Timm verbleiben. ConSors zahlt für die Anteile in bar und Aktien. Wir bringen damit zum Ausdruck, dass wir gegenseitig an das weitere Wachstum der beiden

Gesellschaften glauben und mehr wollen als nur einen reinen Kauf bzw. eine Übernahme. Wir wollen eine Bündelung von Ideen und Kompetenzen. Das Gesamtvolumen der Transaktion wird bei etwa 250 Millionen Mark liegen. Die Vereinbarung beinhaltet auch die Übernahme von 60 Prozent der BEG-Tochtergesellschaft Berliner Effektenbank AG durch ConSors. Wir

werden mit dieser neuen Beteiligung gemeinsam das online Investmentbanking aufbauen. Insbesondere werden wir online IPO's durchführen und das Investmentbanking für private Anleger online abbilden und möglich machen. Wir gehen davon aus, dass wir in den nächsten Wochen auch die sehr konkreten Gespräche mit der Berliner Börse in eine Vereinbarung münden lassen können, deren Inhalt die nicht unwesentliche – aber keinesfalls exklusive – Beteiligung von ConSors an der soeben gebildeten AG sein soll. Die Gespräche hierzu laufen noch, so dass ich Sie um Verständnis bitte, wenn wir bislang noch keine weiteren Einzelheiten vorlegen können.

Warum gerade Berliner Börse AG und BEG als Partner in unserer strategischen Allianz? Die Antwort ist einfach: Keine Börse in Deutschland hat sich seit Jahren so visionär richtig und konsequent auf die Betreuung der privaten Kunden ausgerichtet wie die Berliner Börse. In einer Zeit, in der grosse Einheiten nicht weit von hier die Koffer packen, um Lösungen für die Global Players zu entwickeln, besteht die Gefahr, dass die Privatanleger auf der Strecke bleiben. Berlin hat sich klar zu den Privatinvestoren bekannt. Das gilt auch für die BEG, die seit Jahren hochinnovativ und mit dem Privatanleger im Fokus zum wichtigen Partner für private Investoren geworden ist. Nicht zuletzt ist dies die logische Fortsetzung einer engen partnerschaftlichen Zusammenarbeit. ConSors ist schon jetzt noch vor anderen Online-Brokern der wichtigste Kunde der BEG. Und vor allem garantieren beide Partner, dass sie unsere Werte, das, was wir für unsere Kunden erreichen wollen, mittragen.

Diese Allianz wird davon leben, dass sie offen für weitere Online-Broker ist. Wir wollen hier keinen closed shop oder eine ausschliessliche ConSors-Veranstaltung hochziehen. Eine solche Idee, mit den aussergewöhnlichen Perspektiven für die privaten Anleger in Deutschland, lebt davon, dass möglichst viel Liquidität auf diese Plattform geladen wird. Wir rechnen fest damit, dass andere Online-Broker sich ebenfalls der Berliner Börse anschliessen werden. Wir haben dann die europaweit einzige Börse für Retail-Investoren, die im Schwerpunkt auf das Online-Broking setzt. Wenn Sie so wollen haben wir damit das erste und einzige Retail-ECN aufgebaut. Das ist ein Vorhaben, das uns, als wir die Idee hatten, geradezu in Begeisterung versetzt hat. Dass ConSors dabei first mover ist, passt in unsere auf Innovation und Kundennutzen ausgerichtete Strategie.

Meine Damen und Herren,

ConSors hat seinen Weg klar definiert: Wir sind auf dem Weg zu Europas führender e-finance-company. Das umfasst sämtliche Bereiche der Bedürfnisse unserer Kunden nach Finanz- und Absicherungsdienstleistungen. Die Basis dazu sind Kunden und Technologie. Beides besitzen wir.

Aber: Wir müssen unseren Kunden folgen, wir müssen verstehen, was sie wollen, und wir müssen und wollen ihnen das liefern, was sie an personal finance benötigen. Dies ist der Grund für die Existenz und den Erfolg von ConSors. Und dies können wir und werden wir auf weitere Ebenen der finance-Bedürfnisse unserer Kunden anwenden.

Unser strategischer Plan ist einfach; der Anspruch an uns selber hoch: Unsere Kunden erhalten über ConSors den

best financial partner,

bekommen die best transaction,

und die best financial products

Dies wird uneingeschränkt auch für die Allianz gelten. Nicht zuletzt wird dies dadurch zum Ausdruck gebracht, dass wir unseren Kunden die besten Preise garantieren.

Meine Damen und Herren,

Wir sind überzeugt, dass wir mit diesem Schritt in eine neue Dimension des Broking eintreten. Und wir nutzen die Gunst der Stunde, die durch die Konzentration der grössten Börse Deutschlands auf das Geschäft mit Grossinvestoren eingetreten ist, um Privatanlegern ein Börsennetzwerk für Privatanleger zu bieten, das von der Ordererteilung über den Trade und bis hin zu Investment-Produkten alles abdeckt. Wir sind stolz darauf, dass uns die ersten Schritte dazu gelungen sind, und wir sind überzeugt, damit eine echte win-win Situation für alle Beteiligten aufzubauen, vor allem aber auch für unsere Kunden. Damit verschaffen wir uns nicht zuletzt einen weiteren entscheidenden Vorteil im Wettbewerb.

Ich danke Ihnen!