

Pressekonferenz

der

ConSors Discount-Broker AG

und der

Berliner Effektengesellschaft AG

Statement

Dr. Reto Francioni

CEO

ConSors Discount-Broker AG

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Auch von mir einen guten Tag. Karl Matthäus hat es bereits gesagt: Dies ist ein wichtiger Tag für uns alle. Aber: Ich glaube, es ist auch ein wichtiger Tag in der deutschen und auch europäischen Börsenlandschaft. Sie alle wissen um die grossen Veränderungen in dieser Landschaft. In den letzten Wochen hatten Sie alle reichlich damit zu tun. Ich möchte Ihr Augenmerk auf einen ganz wesentlichen Faktor lenken, der dabei zu kurz gekommen ist, aber der eigentliche dramatische Faktor in diesem Umbruch ist. Wir erleben derzeit in der europäischen, vor allem der deutschen Bankenlandschaft einschneidende Veränderungen. Grosse Banken stellen sich völlig neu auf, andere fusionieren und entwickeln völlig neue Strategien. Was früher für die Banken galt, gilt nicht mehr. Der globale Wettbewerb verändert alles. Die Kunden verlieren ihre Loyalität. Normales banking wird zur commodity. Und die neuen elektronischen Möglichkeiten eröffnen ganz neue Horizonte.

Die Folge sind eben jene strategischen Veränderungen. Wenige Schritte von hier ist eine echte globale Investmentbank in atemberaubend kurzer Zeit entstanden. Sie konzentriert ihr Geschäft auf die globalen grossen Transaktionen. Im Gegensatz dazu verfolgt etwa die zweitgrösste deutsche Bank in München den Weg der Konzentration auf den Privatkunden und den Mittelstand. Somit schälen sich die verschiedenen Wege immer klarer heraus, wie zukünftig das banking strategisch gestaltet wird: Hier das Grossgeschäft, dort das Retailgeschäft.

Exakt das Gleiche geschieht beim Wertpapierhandel: Es bildet sich jetzt eine grosse starke Börse für die grossen Transaktionen und Geschäfte heraus. Nicht dass ich das kritisiere, ich habe ja daran mitgearbeitet. Das ist logisch und folgerichtig und folgt den Anforderungen der grossen Kunden. Nur: Dies ist auch der Rückzug aus dem Angebot für die Retailkunden. Wir als ConSors haben uns die Arbeit und den Service für die Retailkunden auf die Fahnen geschrieben. Deshalb es notwendig, eine Plattform aufzubauen, auf der der Handel vor allem für die Retailkunden passgenau und auf deren Bedürfnisse voll abgestimmt stattfinden kann. Der Zeitpunkt dafür ist günstig.

Meine Damen und Herren,

das Retail Broking der Zukunft ist das Online-Broking. Die grosse Masse von Kunden steht erst in den Startlöchern. Ich möchte damit auch die bisweilen zu lesenden Kommentare selbsternannter Prognostiker kommentieren, die der Meinung sind, dass schon jetzt unser Markt gesättigt sei. Dies ist Unsinn, und es entspricht auch nicht der Dynamik, die derzeit noch weiter zunimmt. Im Gegenteil: Der Markterfolg sorgt für immer mehr Interesse, und immer mehr Kunden stellen fest, wie vorteilhaft das Online-Broking via ConSors und online für sie ist. Hinzu kommt, dass durch die rasante Entwicklung des Interesses an Wertpapieren in kurzer Zeit die notwendige Menge von Teilnehmern am Handel entstanden ist. Diese Entwicklung wird weiter anhalten.

Unser Wachstum in Deutschland wird noch beschleunigt durch den konsequenten Ausbau unserer Aktivitäten im Ausland.

Wir verfügen bereits jetzt über die Mehrheit an ConSors France und sind dort schon jetzt viertgrösster Online-Broker. Unsere 100-Prozent-Tochtergesellschaft ConSors Schweiz arbeitet sehr erfolgreich.

In diesem ebenfalls noch jungen Markt haben wir 1999 bei unserem Marktanteil um mehr als 50 Prozent zulegen können und sind weit stärker gewachsen als der insgesamt dynamische Schweizer Markt. Zu Ende letzten Jahres haben wir uns mehrheitlich an dem spanischen Online-Broker SIAGA beteiligt, der zukünftig ConSors Spain heissen wird. Und in Italien haben wir vor wenigen Tagen die Gründung eines Online-Brokers gemeinsam mit der ONbanca vereinbart.

Zurück zu Deutschland: Die neue Einheit und später die Allianz wird sich zunächst auf Deutschland konzentrieren. Hier ist der Markt bereits so gross, dass die Online-Broker genügend Liquidität auf die Plattform bringen, um einen hochattraktiven Handel zu gestalten. Wir hatten uns selbstverständlich auch die Frage gestellt, ob wir alternativ ein eigenes ECN aufbauen sollten. Wir haben uns dagegen entschieden. Einerseits wäre die Berliner Börse – natürlich vorausgesetzt, wir bringen die aufgenommenen Gespräche zu einem erfolgreichen Abschluss, woran wir alle nicht zweifeln - ein geradezu idealtypischer Partner. Andererseits ist es uns wichtig, eine geregelte, funktionierende und angemessene Aufsicht über den Handel zu haben, die bei den bisherigen ECN's oftmals und zum Nachteil der Kunden zu wünschen übrig lässt. Und nicht zuletzt ist der Standort Berlin mit seiner Infrastruktur und den wachsenden Möglichkeiten für ConSors so bedeutsam geworden, dass wir dort unsere Präsenz immer stärker ausbauen und so Berlin zum zweitwichtigsten Standort nach Nürnberg werden wird.

Ich danke Ihnen!