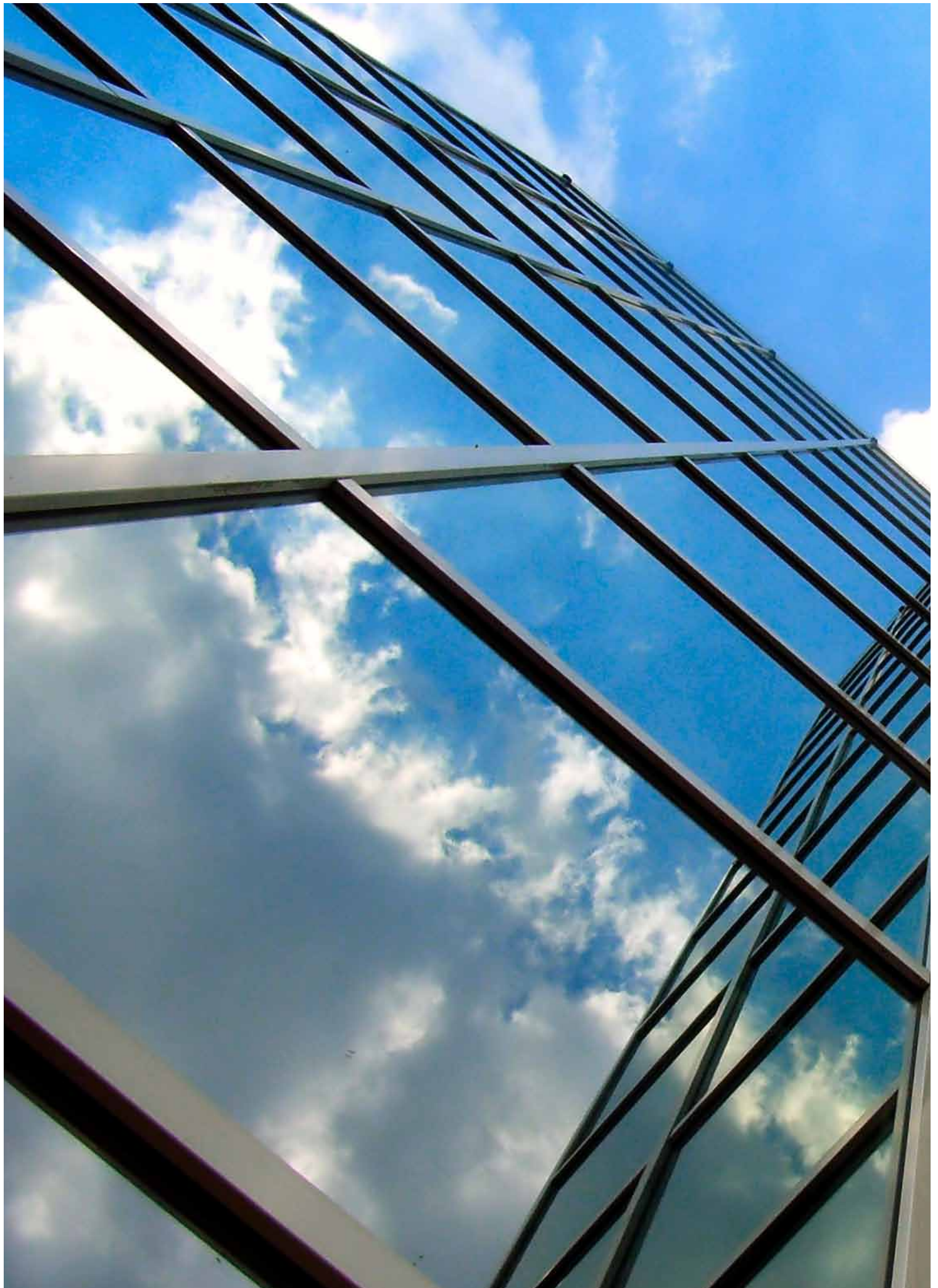


Pressemappe

„Hohe Kundenbindung und guter Service sind nicht nur Floskeln, sondern Philosophie der wallstreet:online capital AG.“

wallstreet:online capital AG wallstreet:online capital AG wallstreet:online capital AG wallstreet:online capital AG wallstreet:online capital AG wallstreet:online capital AG





Die wallstreet:online capital AG stellt sich vor.

Liebe Medienpartner,

in dieser Pressemappe möchten wir Ihnen die wallstreet:online capital AG – einer der führenden Fondsvermittler im Internet - vorstellen.

Lesen Sie, wie es zur Gründung der wallstreet:online capital AG kam und wie es René Krüger, dem Vorstandsvorsitzenden der wallstreet:online capital AG, gelang, eines der am schnellsten wachsenden Finanzunternehmen Deutschlands aufzubauen.

Das Unternehmen hat es geschafft, den Online-Fonds-Vertrieb als neuen Markt zu etablieren und seine Position in diesem Bereich zu festigen.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Pressemappe.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit gern unter +49 (0)27-57 45 76 - 400 zur Verfügung.

Mit besten Grüßen



René Krüger



Sebastian Höft

Inhalt

➔	Portrait der wallstreet:online capital AG	5-7
➔	Vorstand	8
➔	Geschäftsfelder	10-11
➔	Interview mit René Krüger (Vorstandsvorsitzender)	12-15
➔	Eindeutige Wettbewerbssituation	17-18
➔	Wirtschaftliche Kennzahlen	19
➔	Kontakt / Impressum	21

Portrait der wallstreet:online capital AG

Die wallstreet:online capital AG mit Sitz in Berlin ist in Deutschland einer der marktführenden Anbieter im Bereich des Online-Fonds-Vertriebs und nimmt auch europaweit einen Spitzenplatz ein. Zu dem umfassenden Angebot des Unternehmens gehören u.a. die Onlineplattformen www.fondsdiscout.de und www.geschlossene-fonds.de, über welche die wallstreet:online capital AG zum 31.12.2010 ein Fondsvolumen in Höhe von knapp 98 Mio. Euro vermittelt hat.

Seit 2005 können Anleger, die keine Beratung und Empfehlung bezüglich der Fondsauswahl benötigen auf FondsDISCOUNT.de und Geschlossene-FONDS.de Fonds mit bis zu 100 % Rabatt auf das Agio erwerben. Die Rendite wird somit nicht durch unnötige Kosten geschmälert und die Anleger kommen vom ersten Euro an in den Genuss ihres Gewinns. Die wallstreet:online capital AG bietet ihren Kunden eine Auswahl von über 10.000 Fonds unterschiedlicher Kapitalanlagegesellschaften. Viele davon wurden mehrfach von unabhängigen Experten und Rating-Agenturen ausgezeichnet und mit Bestnoten bewertet.

Ein gewachsenes Unternehmen

Die wallstreet:online capital AG - ehemals wallstreet:online trading GmbH - wurde im Jahr 2000 als bankenunabhängiger Internet-Finanzdienstleister gegründet und gehörte zur wallstreet:online-Gruppe. Mit Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 5. Oktober 2005 wurde die wallstreet:online trading GmbH in die wallstreet:online capital AG formwechselnd umgewandelt. Die Eintragung im Handelsregister des Amtsgerichts Charlottenburg erfolgte am 08. November 2005 unter der HRB Nummer 99126B. Die Axel Springer Financial Media GmbH, München, eine hundertprozentige Tochter der Axel Springer AG, Berlin, hielt ab Mai 2007 eine Beteiligung in Höhe von 75,1 %. Im Mai 2010 verkaufte die Axel Springer AG ihre Beteiligung an der wallstreet:online capital AG. Im Zuge eines Management Buy-Out erfolgte die Übernahme und Fortführung des Fondsvermittlers durch das eigene Management.

Zum Vorstand der Gesellschaft wurde im Jahr 2005 der bisherige Geschäftsführer René Krüger, sowie im Jahr 2009 der Fondsexperte Sebastian Höft bestellt. Mit der Umwandlung in die Aktiengesellschaft stellt das Unternehmen eine wesentliche Weiche für seine weitere strategische Entwicklung. Zudem wird die Gesellschaft damit ihrem dynamischen Wachstum gerecht. Auf der Basis von mehr als 345.000 anlageinteressierten Nutzern der wallstreet:online AG hat die wallstreet:online trading GmbH im Jahr 2001 mit der Vermittlung von Brokerage Kunden begonnen. Seit 2004 vermittelt die Gesellschaft online Geschlossene Fonds, Hedgefonds, Anleihen sowie Investmentfonds und bietet ihren Kunden dabei höchstmögliche Rabatte. In nur drei Jahren gelang es der wallstreet:online capital AG den privaten Online-Fonds-Vertrieb als neuen Marktplatz im deutschsprachigen Raum zu etablieren und seine Position als eines der führenden Unternehmen am Markt zu festigen. Vorstandsvorsitzender René Krüger: „Als Online-Finanzvertrieb generieren wir damit grundsätzlich wesentlich weniger Margen als der klassische Offline-Finanzvertrieb. Da wir als Online-Vertrieb aber wesentlich schlanker in Bezug auf Personal, Marketing und Verwaltung aufgestellt sind, können wir dennoch höchst profitabel arbeiten.“ Über das Internet generiert die wallstreet:online capital AG mit den beiden eigenen Websites FONDSDISCOUNT.de und Geschlossene-FONDS.de täglich neue Interessenten.

Erfolgreiche Vermittlung von Fondsprodukten, Konten und Depots

Die wallstreet:online capital AG konnte im Bereich der Geschlossenen Fonds ein vermitteltes Fonds-Volumen von über 34 Mio. Euro zum 31.12.2010 erzielen. Die Anzahl der vermittelten Investmentfondsdepots zum Ende des Geschäftsjahres 2010 beläuft sich auf über 2.400 Depots bei den Partnern ebase und Fondsdepot Bank, wobei ein Depotvolumen von insgesamt über 90 Mio. Euro erzielt werden konnte.

Im Geschäftsbereich „brokerage“ (Vermittlung von Konten und Depots) hat die Gesellschaft auch im Geschäftsjahr 2010 das Produktportfolio und die Partnerbeziehungen weiter festigen und das Depotvolumen bei den Partnern comdirect bank AG, Quickborn, und Cortal Consors S.A., Zweigniederlassung Deutschland, ausbauen können. Das Depotvolumen betrug bei beiden Partnern über 127 Mio. Euro. Die Anzahl der Depotkonten stieg auf über 2.500 Depotkonten an.

Einzig internetbasierte Fondsplattform, die BaFin-lizenziert ist

Die wallstreet:online capital AG ist ein von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassenes Finanzdienstleistungsinstitut und darf neben der Anlagevermittlung (§ 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1 KWG) als Finanzdienstleistung die Abschlussvermittlung (§ 1 Abs. 1a Satz 1 Nr. 2 KWG) erbringen.

Die Gesellschaft unterliegt damit der einheitlichen staatlichen Allfinanzaufsicht und gehört außerdem der EdW Entschädigungseinrichtung der Wertpapierhandelsunternehmen - einem bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau

➔ www.fondsdiscount.de

➔ www.geschlossene-fonds.de



eingerichteten, nicht rechtsfähigen Sondervermögen des Bundes - an.
Vorstand

René Krüger - Vorstandsvorsitzender

Unternehmensgründer, Business Development, Produktentwicklung



René Krüger war seit 1995 als Wertpapierberater der Landesbank Berlin tätig und wurde im Jahre 2000 Gründungsgesellschafter der wallstreet:online trading GmbH. Im Jahr 2001 wurde er Geschäftsführer der Gesellschaft, dessen Erfolgsgeschichte im gleichen Jahr mit der Vermittlung von Brokerage Kunden begann. Nach der Umwandlung des Unternehmens in eine Aktiengesellschaft übernahm René Krüger im Jahr 2005 die Position des Vorstandes und führte die wallstreet:online capital AG im November 2005 an die Börse. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im intensiven Dialog mit Produktpartnern und der Entwicklung neuer Produktlinien. Seit Ende 2009 ist René Krüger Vorstandsvorsitzender.

Sebastian Höft - Vorstand

Fondsspezialist, Vertrieb, Business Development



Sebastian Höft ist seit 2005 für die wallstreet:online capital AG tätig und wurde im November 2006 zum Prokuristen bestellt. Er etablierte innovative Kundenservices wie z.B. das Magazin „FONDS Spezial“ und – in Zusammenarbeit mit der Börsen Radio Network AG - ein Audio-Finanzmagazin. Im Jahr 2006 übernahm er neben operativen internen Aufgaben die Bereiche Vertrieb und Business Development. Er ist seitdem kompetenter Ansprechpartner für Emittenten, Banken und Emissionshäuser. Sebastian Höft wurde Ende 2009 zum Vorstand bestellt.



Die Geschäftsfelder

Über FondsDISCOUNT.de Fonds online zeichnen

Über FondsDISCOUNT.de und Geschlossene-FONDS.de können die Kunden der wallstreet:online capital AG auf die gesamte Produktpalette im Bereich der Hedgefonds, Online-Broker, Investmentfonds sowie Anleihen zugreifen und von überaus interessanten Rabatten profitieren. Partner und Depotbank der wallstreet:online capital AG ist die „European Bank for Fund Services GmbH“ - kurz ebase genannt. Die ebase ist ein Unternehmen im Commerzbank Verbund und betreut bereits heute 950.000 Investmentdepots mit 1,9 Mio. Depotpositionen. Die leistungsstarke Informations-Technologie, das langjährige Know-how in der Abwicklung sowie die Erfahrung und Qualifikation der hochmotivierten Mitarbeiter der ebase garantieren den Kunden der wallstreet:online capital AG ein Höchstmaß an Service. Seit 2006 arbeitet die Gesellschaft sehr stark mit comdirect bank AG, Quickborn, und Cortal Consors S.A., Zweigniederlassung Deutschland, zusammen. Die kostenlose Depotführung und die große Menge der handelbaren Fonds ohne Ausgabeaufschlag überzeugen den Kunden. Comdirect betreut heute über 1,4 Millionen und Cortal Consors über 1,1 Millionen Depotkunden. Durch die hohen Rabatte bei den Ausgabeaufschlägen verdient die wallstreet:online capital AG nahezu ausschließlich an der Bestandsprovision. Umsätze werden über die Masse generiert. Dieses Modell führt nur bei schlanker Kostenstruktur zum Erfolg.

Redaktionelle Begleitung der Anleger

Um Interessenten und Kunden langfristig an sich zu binden, informiert das Unternehmen regelmäßig in Form eines Kundenmagazins. Nicht zuletzt durch die umfangreiche und qualifizierte Betreuung, hat die wallstreet:online capital AG eine sehr hohe Wiederzeichnungsquote. Mehr als 50 % der Kunden haben bereits mehrfach Fondsanlagen über die wallstreet:online capital AG gezeichnet. Eine hohe Kundenbindung und guter Service sind nicht nur Floskeln, sondern Philosophie der wallstreet:online capital AG. Eine hohe Kundenzufriedenheit beruht grundsätzlich auf einer großen Produktauswahl, günstigsten Konditionen

und einem guten Service. Vor allem im Bereich der Hedgefonds und Geschlossenen Fonds sind professionelle Abwicklung, große Produktauswahl und Service nicht selbstverständlich. Aber schließlich macht dem Konsumenten nichts mehr Spaß, als mit Rabatten einkaufen und das bei größtmöglicher Auswahl zu besten Konditionen.

Vor allem beim Kauf von Finanzprodukten wie Fonds sollten die Verbraucher jeden Cent sparen, da oft für dasselbe Produkt ein Ausgabeaufschlag verlangt wird. Trotz bester Konditionen werden die Anleger im Vorfeld ihrer Investitionsentscheidung nicht allein gelassen. Eine Vielzahl von Online- und Printmedien informieren die Kunden über aktuelle Geschehnisse am teilweise unübersichtlichen Markt der Fonds. So informiert beispielsweise das Kundenmagazin „FONDS SPEZIAL“ regelmäßig über Produktneuheiten und Nachrichten über Fondsanlagen. Ferner erhält der Kunde auf Wunsch umfassenden telefonischen Support. Die professionelle Abwicklung, eine große Produktauswahl, beste Konditionen und ein erstklassiger Service sind die Gründe für eine sehr geringe Stornorate, zufriedene Kunden und den beeindruckenden Erfolg der wallstreet:online capital AG.



Interview mit René Krüger (Vorstandsvorsitzender)

Was unterscheidet die wallstreet:online capital AG von anderen Fondsdiskontern?

„Es gibt einige Fondsdiskontern mit unterschiedlicher Produktpalette. Kaum einer bietet wie wir die gesamte Produktpalette von Investmentfonds, Hedgefonds, Anleihen und Geschlossenen Fonds an. Zudem stehen die meisten nicht unter der staatlichen Aufsicht, dokumentiert durch eine BaFin-Lizenz, die uns auch für unsere Bankenpartner zum kompetenten Partner macht.“

Wie wollen Sie künftig wachsen?

„Es ist uns gelungen, einer der führenden Fondsvermittler im Internet zu werden. Der Markt ist derzeit jedoch stark im Umbruch. Um weiter zu wachsen schauen wir uns konsequent diverse Projekte an. Durch unsere bestehende KWG-Erlaubnis sehen wir uns hierbei in einer komfortablen Situation.“

Wie viele Kunden betreut die wallstreet:online capital derzeit?

„Im Laufe der letzten Jahre hat die wallstreet:online capital AG über 9.000 zufriedene Kunden gewonnen. Davon eröffneten mehr als 5.000 ein Depot (inkl. SEBdirect). Zusätzlich freuen wir uns über eine sehr hohe Wiederzeichnungsquote, so haben viele unserer Kunden über unser Haus schon mehrfach Fonds gekauft.“

Wie binden Sie Kunden längerfristig an Ihr Unternehmen?

„Grundsätzlich durch eine sehr große Produktauswahl, günstigste Konditionen und einen guten Service. Vor allem im Bereich der Hedgefonds und Geschlossenen Fonds sind professionelle Abwicklung, großes Produktsortiment und Service nicht selbstverständlich. Über verschiedene Newsletter und Kundenmagazine halten wir unsere Kunden zudem permanent über neue Produkte auf dem Laufenden.“

Wie kamen Sie auf die Idee einen Fondsvertrieb aufzubauen?

„Nun, ganz einfach: 2004 erholte sich der Online-Werbemarkt langsam, dennoch hatte die wallstreet:online AG zahlreiche freie Werbeflächen. Auf diesen Flächen haben wir Werbung für einzelne Fondsprodukte geschaltet und die so gewonnenen Interessenten gezielt mit Informationen versorgt. Zu Gute kam uns dabei die bestehende Erfahrung und das Vertriebs-Know-how der wallstreet:online trading GmbH. Bereits nach einigen Monaten hatten wir mit den Fondsprodukten so viel Erfahrung gesammelt, dass wir gezielt Werbung auf anderen Portalen geschaltet haben, um unsere Kundenbasis zu vergrößern.“

Ist ein Wachstum durch Übernahmen geplant?

„Nein, derzeit nicht. Wir wollen organisch wachsen. Dazu gehört für uns der Ausbau der Produktpalette sowie unserer Vertriebsaktivitäten. Selbstverständlich prüfen wir jedoch ständig alle Optionen und Möglichkeiten.“

Noch mal zurück zum Produkt FondsDISCOUNT.de, wie können Sie ohne Agios dennoch rentabel arbeiten?

„Zugunsten der Rendite unserer Kunden verzichten wir auf sonst übliche Vertriebsprovisionen. Wir finanzieren uns vor allem über Bestandsprovisionen bei Investmentfonds und Hedgefonds sowie Innenprovisionen bei Geschlossenen Fonds. Als Online-Finanzvertrieb generieren wir damit grundsätzlich wesentlich weniger Margen als der klassische Offline-Finanzvertrieb. Da wir als Online-Vertrieb wesentlich schlanker in Bezug auf Personal, Marketing und Verwaltung aufgestellt sind, können wir dennoch höchst profitabel arbeiten.“

Warum sollte ein Kunde seine Fonds über Ihr Unternehmen erwerben?

„Weil wir mit unseren Partner-Depotbanken Top-Konditionen bieten und kompetente sowie renommierte Partner in der Fondsverwaltung haben. Zum ersten Punkt: die klassische Hausbank zum Beispiel kann auf Agiozahlungen kaum verzichten. Sie muss ihre hohen Verwaltungskosten darüberfinanzieren. Anders die wallstreet:online

capital AG: trotz sachverständigem Vertriebspersonal sind die Personalkosten vergleichsweise gering, da auf eine klassische Vermögensberatung verzichtet wird. Aus diesem Grund richtet sich das Angebot vor allem an erfahrene Anleger, die auf Beratung durch die Hausbank oder den Vermögensberater verzichten und stattdessen lieber 5 % Agio sparen wollen – das ist die viel gescholtene und hoch propagierte „Geiz ist Geil“ Mentalität.“

Welchen Einfluss hat die Entwicklung der Börse für Ihre Umsätze?

„Ein direkter Einfluss ist nicht gegeben. Fällt die Börse dann sinken normalerweise die Mittelzuflüsse in Investmentfonds, andererseits werden andere Anlageklassen wie Geschlossene Fonds und Hedgefonds wieder interessanter. Aber wir sind natürlich über sinkende Börsen bei unseren Bestandsprovisionen betroffen.“

Welche Produkte werden in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen?

„Wir sehen eine stark steigende Nachfrage vor allem nach Produkten aus den Bereichen Solar- und Immobilienfonds. Auch das Segment der gebrauchten Schiffsbeteiligungen gewinnt bei den Kunden zunehmend an Bedeutung.“

Welche Expansionsmöglichkeiten gibt es noch für Ihr Unternehmen?

„Wachstumsmöglichkeiten gibt es viele. Wir wollen vor allem rentabel wachsen. Das können wir einerseits durch den Ausbau unserer Produktpalette erreichen und andererseits durch den Ausbau unserer Vertriebsstruktur. Der Absatz von Finanzprodukten über das Internet ist schlichtweg ein Wachstumsmarkt, von diesem Trend profitieren wir derzeit mehr als deutlich.“

Wieso ließen Sie die Aktien Ihres Unternehmens am Freiverkehr der Frankfurter Börse listen? Welche Vorteile hat das Unternehmen davon, da sie ja kein neues Kapital aufnehmen?

„Wir nehmen zunächst kein neues Kapital auf. Mittelfristig ist dies eine Option die wir

im Auge behalten werden. Das Listing bringt uns in erster Linie mehr Aufmerksamkeit in einer Zielgruppe, die perfekt zu unseren Produkten passt. Mehr Aufmerksamkeit bedeutet für uns eine direkt messbare Umsatzsteigerung. Aufgrund unserer Top Konditionen erreichen wir eine extrem hohe Conversion-Rate vom Interessenten zum Kunden. Wir müssen immer wieder in Kundengesprächen feststellen, dass das Thema „agiofrei“ bis dato ein überaus unbekanntes Thema bei unseren Kunden war, die bisher eher zufällig auf FondsDISCOUNT.de gestoßen sind.“

Haben Sie keine Angst davor, dass etablierte Banken und Online Broker Ihr Modell nachahmen?

„Nein, etablierte Banken haben eine gefestigte Kundenstruktur und sind auf die Einnahmen aus Agios angewiesen, um ihren Kostenapparat zu finanzieren. Ich glaube es gibt kaum einen Finanzdienstleister, der schlanker aufgestellt ist als wir, dies bedingt automatisch günstige Konditionen für die Kunden, wenn man so wie wir gewillt ist, diese Kosteneinsparung auch tatsächlich an die Kunden weiterzugeben.“

In welche Richtung werden sich die Konditionen bei FondsDISCOUNT.de künftig entwickeln?

„Da wir bereits in fast allen Produktgruppen mit Null Agio arbeiten und nur von Bestandsprovisionen und Innenprovisionen leben, können die Margen für uns nicht weiter sinken. Wir rechnen daher mit konstanten Margen auf absehbare Zeit.“

Zum wichtigen Begriff der Kundenbindung. Wie wollen Sie Kunden langfristig an sich binden?

„Wir binden die Kunden schon heute sehr eng an unser Unternehmen. Viele unserer Kunden haben bereits mehrfach Fonds über unser Haus gezeichnet, weil sie mit den Konditionen und ihren persönlichen Ansprechpartnern zufrieden sind. Mittelfristig werden wir die Kundenbindung durch den Ausbau der Produktpalette und durch verschiedene Informationsmedien weiter intensivieren.“

34.11

58.04

421.37

1856.41

37%

56.23

21.15

49.37



Eindeutige Wettbewerbssituation

In Deutschland investieren knapp 15 Mio. Privatanleger in Investmentfonds von Unternehmen wie DWS, DIT, Deka, Fidelity oder Invesco. Die Anlageform der Investmentfonds wird künftig durch die zunehmende private Altersvorsorge noch wichtiger werden. Anleger sparen beim Fondskauf über die wallstreet:online capital AG das Agio meist zu 100 %. Das Produkt ist daher gegenüber allen Banken und Online-Banken konkurrenzlos billig und stößt auf hohe Akzeptanz in einer breiten Zielgruppe. Zugunsten der Rendite verzichtet der Berliner Finanzdienstleister auf das sonst übliche Agio. René Krüger expliziert: „Wir finanzieren uns vor allem über Bestandsprovisionen bei Investmentfonds und Hedgefonds sowie Innenprovisionen bei Geschlossenen Fonds“.

Dem deutschen Markt für Investmentfonds wird für die nächsten Jahre ein hohes Wachstumspotenzial vorausgesagt, speziell durch die zunehmende Bedeutung der privaten Altersvorsorge. Im internationalen Vergleich ist Deutschland durch das hohe relative Wohlstandsniveau und die stabile Sparquote einer der attraktivsten Absatzmärkte für Investmentfonds.

Mittlerweile verfügt jeder Bundesbürger über ein privates Geldvermögen von durchschnittlich fast 60.000 Euro (Quelle: Allianz, Dez 2010). Gleichzeitig haben die Deutschen in Sachen Fondsbesitz Nachholbedarf: knapp 15 Mio. Bundesbürger besitzen Investmentfonds, dies entspricht ca. 28 % aller deutschen Haushalte (Quelle: BVI – Grundlagenstudie Investmentfonds Dez 2009).

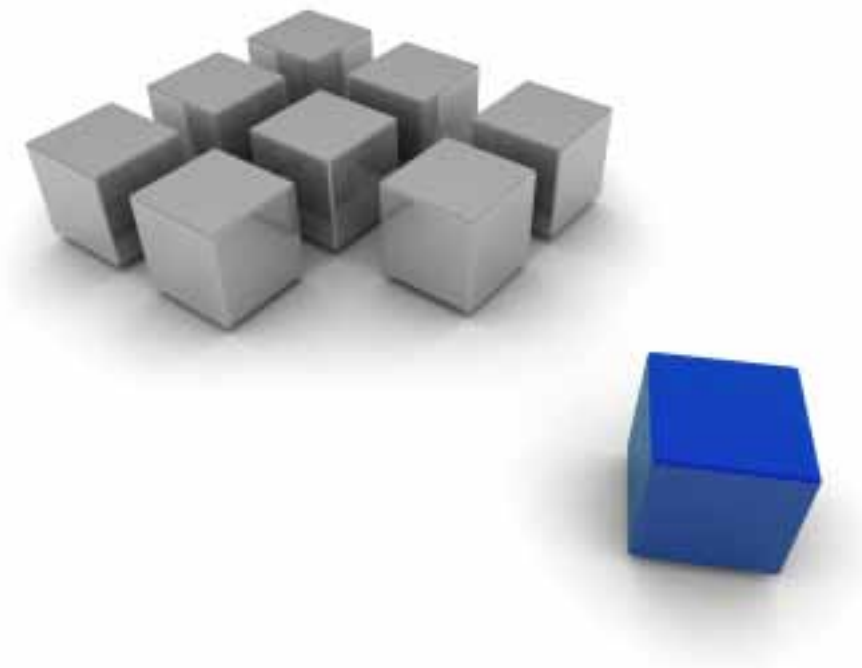
Mit einem Investmentvermögen pro Kopf von 6.990 Euro nahmen sie Ende 2008 international den 10. Platz ein (Quelle: BVI Jahrbuch Investmentfonds 2009), weit hinter den USA (23.041) oder Nachbarländern wie Frankreich (18.6500 Euro), der Schweiz (15.876 Euro), Österreich (9.603 Euro), Belgien (9.309 Euro) oder Dänemark (8.673 Euro). In Australien liegt der Fondsbesitz pro Kopf sogar bei weit über 30.000 Euro.

Bis dato nutzt nur die Minderheit der Anleger den preiswerteren Vertriebsweg über das Internet. Als Informationsquelle vor dem Kauf eines Investmentfonds hat sich jedoch das Internet mit rund 33 % an zweiter Stelle etabliert, nach dem

Bank- bzw. Sparkassenberater (Quelle: BVI – Grundlagenstudie Investmentfonds 2009). Anleger möchten sich selbst umfassend informieren und sind nicht mehr bereit, Agio für einen Fonds zu bezahlen.

„Der Markt für Fondsprodukte ist groß. Derzeit wird nur ein kleiner Teil der Fondsprodukte über den Vertriebsweg „Internet“ verkauft. Wir profitieren von dem generellen Trend, dass immer mehr Anleger gezielt Bestkonditionen über den Erwerb von Finanzprodukten über das Internet erhalten wollen. Dazu wird eine größtmögliche Auswahl nachgefragt. Ähnliches sehen wir gerade im Bereich der Baufinanzierungen, Versicherungen und Kredite. Überall hier sind Internetvertriebe diejenigen, die die besten Konditionen bieten können. Wir sind überzeugt davon, dass dieser Trend noch viele Jahre anhalten und uns vor allem von klassischen Finanzinstituten zahlreiche Kunden zuführen wird.“

René Krüger
Vorstandsvorsitzender



Wirtschaftliche Kennzahlen

Operativ

Daten und Fakten zum Unternehmen

Gründung	2000
Hauptsitz	Berlin
Vorstand	René Krüger (Vorsitz), Sebastian Höft
Mitarbeiterzahl zum 31.12.2009	25
Grundkapital	464.750 Euro (=Aktien)
Datum der Erstnotiz	30. November 2005
Marktsegment	Open Market
Aktionärsstruktur	Management, Mitarbeiter: 73 % Streubesitz: 27 %

Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick für das Jahr 2010

Provisionserträge in T€	4.139
EBITA in T€	991
EBIT in T€	831
Jahresergebnis in T€	682
Ergebnis je Aktie in €	1,47



Kontakt

wallstreet:online capital AG

Michaelkirchstr. 17 / 18
10179 Berlin
info@wo-capital.de

Telefon: +49 (0) 30 27 57 76 – 400
Telefax: +49 (0) 30 27 57 76 – 415

Impressum

wallstreet:online capital AG

Vorstand: René Krüger (Vorsitzender), Sebastian Höft
Aufsichtsrat: Ina-Gabriele Fischer (Vorsitzende)
Sitz der Gesellschaft ist Berlin
Amtsgericht Charlottenburg HRB 99 126 B



wallstreet:online capital AG

Michaelkirchstr. 17-18
10179 Berlin

Telefon: +49 (0)30 27 57 76 - 400

Telefax: +49 (0)30 27 57 76 - 415

Web: www.wo-capital.de

Email: info@wo-capital.de