

Quartalsbericht 1/2000

DIREKT ANLAGE BANK

Die Bank sind Sie.

| | |
|-------------|---|
| Seite 3 | Kennziffern Direkt Anlage Bank AG |
| Seite 4 | Auszeichnungen 1. Quartal 2000 |
| Seite 5 | Überblick 1. Quartal 2000 |
| Seite 6-9 | Geschäftsentwicklung 1. Quartal 2000 |
| Seite 10-11 | Produkte, Services und Aktionen |
| Seite 12 | Externe Kommunikation |
| Seite 13 | Mitarbeiter |
| Seite 14-15 | Financial Review |
| Seite 16 | Bilanz Direkt Anlage Bank AG |
| Seite 17 | Gewinn- und Verlustrechnung Direkt Anlage Bank AG |
| Seite 18 | Kapitalflussrechnung Direkt Anlage Bank AG |
| Seite 19 | Ausblick Direkt Anlage Bank AG |
| Seite 20 | Beteiligung Community Concepts AG |
| Seite 21 | Bilanz Community Concepts AG |
| Seite 22 | Gewinn- und Verlustrechnung Community Concepts AG |
| Seite 23 | Terminkalender und Kontakte |

| Nach IAS | | 1. Quartal 1999 | 4. Quartal 1999 | 1. Quartal 2000 |
|---|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Provisionsüberschuss | Mio. Euro | 9,4 | 15,3 | 26,1 |
| Zinsüberschuss | Mio. Euro | 3,3 | 3,6 | 7,2 |
| Operatives Ergebnis vor Steuern (ex Marketing) | Mio. Euro | -1,18 | 2,77 | 6,87 |
| Ergebnis vor Steuern | Mio. Euro | -2,00 | 1,85 | 1,04 |
| Verwaltete Depots | | 85.356 | 129.532 | 221.510 |
| Wertpapiertransaktionen | | 441.276 | 839.622 | 1.444.515 |
| Cost/Income Ratio (ex Marketing)* | | 1,09 | 0,86 | 0,80 |
| Operatives Ergebnis vor Steuern (ex Marketing) pro Transaktion | Euro | -2,7 | 3,3 | 4,8 |
| Transaktionen pro Depot p. a. | | 21,6 | 29,2 | 32,9 |
| Marketingaufwendungen pro Nettoneukunde | Euro | 120,3 | 343,4** | 63,4 |

$$* \text{ Cost/Income Ratio (ex Marketing)} = \frac{\text{Summe andere Aufwendungen} - \text{Marketingaufwendungen}}{\text{Zinsergebnis nach Risikovorsorge} + \text{Summe andere Erträge}}$$

** inklusive IPO-Marketingaufwendungen in Höhe von 7,6 Mio. Euro

4 Auszeichnungen 1. Quartal 2000

- 1. Platz für DAB HappyAge, die „Günstigste Altersvorsorge“ (FINANZEN 01/00)
- Sieger im großen DM-Test! In den untersuchten Kriterien „Kosten“, „Angebot“ und „Informationen“ immer auf dem ersten Platz und damit bestes Komplettangebot von insgesamt 11 Discount Brokern (DM 02/00)

Im 1. Quartal 2000 war die Direkt Anlage Bank AG (DAB) so erfolgreich wie nie zuvor seit ihrer Gründung im Jahr 1994. Seit Jahresbeginn konnten wir knapp 92.000 neue Depots gewinnen – so viel wie in den Jahren 1998 und 1999 zusammen. Auch die Kundenvermögen und die Zahl der Wertpapiertransaktionen ist in den vergangenen drei Monaten weiter rasant gestiegen.

Ein Grund hierfür ist die Entwicklung an den Aktienmärkten. Immer mehr Privatanleger interessieren sich für Wertpapiere als Geldanlage und zur langfristigen Vermögensbildung. Unabhängig von diesem „Trend zur Aktie“ ist es uns auch im vergangenen Quartal gelungen, mit neuen Dienstleistungen und Produkten die Bedürfnisse unserer Kunden zu treffen. Ein besonders gutes Beispiel ist das kostenlose Depot, das wir seit März anbieten. Damit sind wir wie mit vielen anderen Produkten marktführend unter den großen europäischen Discount Brokern. Diese Position

als Service- und Innovationsführer wollen wir auch künftig beibehalten. Sie prägt unsere Marke und bindet Kunden dauerhaft an uns – ein wichtiger Faktor im Wettbewerb um Marktanteile.

Ganz oben auf unserer Agenda steht die Internationalisierung der DAB. Für die Schweiz haben wir bereits eine Banklizenz beantragt; ein weiteres europäisches Land wollen wir noch in diesem Jahr angehen.

Unsere erfolgreiche Entwicklung spiegelt sich auch im Kurs unserer Aktie wider. Sie stand am 3. Januar 2000 bei 22,72 Euro. Am 31. März wurde sie bereits zu 51,50 Euro notiert. Zum Vergleich: Die Erstnotierung nach Emission erfolgte am 15. November vergangenen Jahres zu 16,50 Euro. Im Vergleich zum Index des Neuen Marktes (NEMAX) hat sich die DAB Aktie überdurchschnittlich entwickelt.



Matthias Kröner



Dr. Roland Folz

Vorstände der Direkt Anlage Bank AG

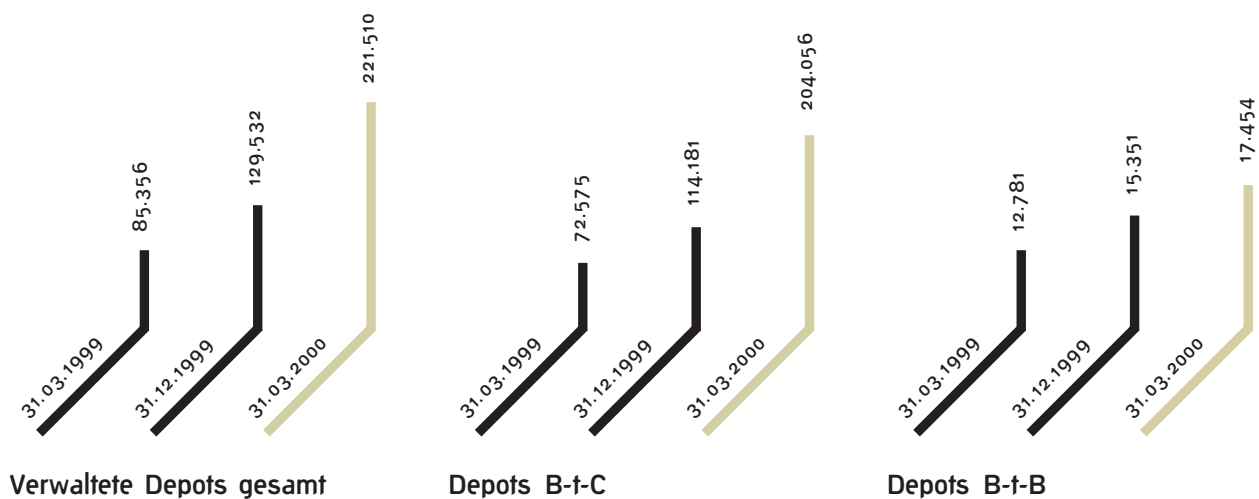
6 Geschäftsentwicklung 1. Quartal 2000

Das starke Wachstum im 1. Quartal hat alle Erwartungen übertroffen. Mehr Kunden als je zuvor nutzen die Produkte und Services der DAB. Ebenso rasant stieg die Zahl der Interessenten. Hier konnten wir im Vergleich zum Vorquartal um 250 Prozent zulegen.

Kundenwachstum stark beschleunigt

Die DAB hat im 1. Quartal dieses Jahres knapp 92.000 neue Depots gewinnen und damit ihr Wachstum noch einmal beschleunigen können. Im Vergleich zum 4. Quartal 1999 stieg die Kundenzahl um 71 Prozent. Dies ist zum einen auf die allgemein positive Börsenentwicklung zurückzuführen. Zum anderen greift unsere Strategie, verstärkt Sparer und Anleger für die DAB zu begeistern. Auch der Bestand an Finanzdienstleistungen konnte um 24 Prozent gegenüber dem 4. Quartal 1999 auf 386 gesteigert und somit der Vorsprung in diesem Segment weiter ausgebaut werden.

Entwicklung der Depots

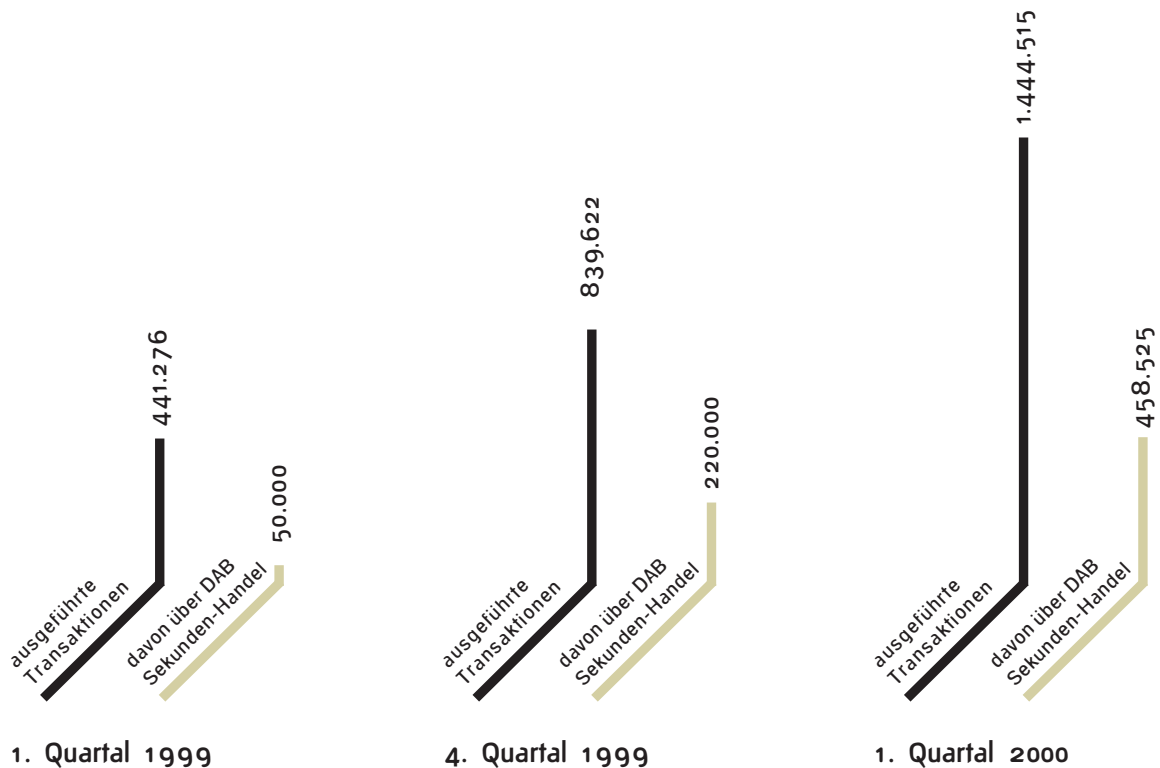


Neuemissionen stärken Trend zur Geldanlage in Wertpapieren

Auch dank großer Emissionen wie beispielsweise der von Infineon ist das Wertpapiergeschäft in den ersten drei Monaten schnell gewachsen. Unsere Kunden haben 72 Prozent mehr Wertpapiertransaktionen abgewickelt als im vergangenen Quartal und sogar 227 Prozent mehr als im 1. Quartal 1999. Rechnet man die Quartalszahlen auf das Jahr hoch, fähigt jeder Kunde im Schnitt 32,9 Transaktionen.

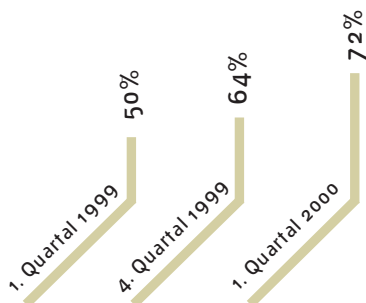
DAB Sekunden-Handel wird immer populärer

Der Anteil der Geschäfte, die statt über die Börse im außerbörslichen DAB Sekunden-Handel ausgeführt werden, steigt stetig an und liegt mittlerweile bei über 32 Prozent. Über den DAB Sekunden-Handel kann man wochentags von 8.00 bis 23.00 Uhr und samstags von 10.00 bis 16.00 Uhr handeln – innerhalb von wenigen Sekunden und mit garantierten Kursen. Damit ist der DAB Sekunden-Handel in Deutschland einzigartig. Die technische Plattform ist auf den 7 x 24-Stunden-Handel vorbereitet.



Anteil der Online-Transaktionen steigt stetig

Immer mehr Anleger kaufen und verkaufen ihre Wertpapiere über das Internet statt per Telefon oder Fax. Dies ist nicht nur für die Anleger, sondern auch für die DAB wesentlich effizienter und kostengünstiger. Auch im B-t-B-Bereich wurde die direkte Anbindung über ISDN vorangetrieben. 29 Prozent der Finanzdienstleister verfügen inzwischen über diesen direkten Online-Zugriff zur DAB.

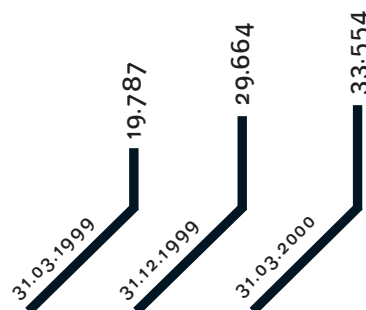


Anteil Online-Transaktionen*

*B-t-C-Transaktionen ohne Sparpläne

Kunden schließen mehr Sparpläne ab

Sparpläne entwickeln sich zu einem der wichtigsten Produkte – auch dies ein deutliches Zeichen dafür, dass die DAB zunehmend langfristig denkende Anleger und Wertpapiersparer anzieht. Die Kunden haben dabei die Alternative zwischen Aktien-, Index- oder Fonds-Sparplänen. Insgesamt existierten am Ende des 1. Quartals dieses Jahres 13 Prozent mehr Sparpläne als am Ende des 4. Quartals 1999. Davon entfallen 7 Prozent auf Aktien-, 5 Prozent auf Index- und 88 Prozent auf Fonds-Sparpläne.



Anzahl Sparpläne

Entwicklung der Depot- und Einlagevolumina

Im Vergleich zum 4. Quartal 1999 nahm das gesamte Depotvolumen in den ersten drei Monaten dieses Jahres um 28 Prozent zu. Das durchschnittliche Depotvolumen sank allerdings etwas; es betrug im Durchschnitt 42.674 Euro pro Kunde. Dieser Rückgang lässt sich mit dem überdurchschnittlich starken Anstieg der Kundenzahlen im 1. Quartal 2000 begründen. In der Regel dauert es einige Wochen, bis neue Kunden die Werte ihres alten Depots auf das neue übertragen. Ein recht hoher Bestand an Depots mit noch geringen Volumina hat die Durchschnittssumme gedrückt.

Die Kundeneinlagen sind im 1. Quartal dieses Jahres gegenüber dem 4. Quartal 1999 um 50 Prozent gestiegen.

Das Gesamtvermögen der DAB-Kunden (Depotvolumen und Kundeneinlagen) nahm im 1. Quartal 2000 gegenüber dem 4. Quartal 1999 um 31 Prozent zu. Auch diese Steigerungen finden ihre Ursachen in der stark gestiegenen Kundenzahl.

| | | 31.03.1999 | 31.12.1999 | 31.03.2000 |
|------------------------------------|-----------|------------|------------|------------|
| Depotvolumen | Mrd. Euro | 3,7 | 7,4 | 9,5 |
| davon in Fonds | Mrd. Euro | 1,9 | 2,9 | 4,1 |
| Einlagen | Mrd. Euro | 0,5 | 1,0 | 1,5 |
| Vermögen (Depotvolumen + Einlagen) | Mrd. Euro | 4,2 | 8,4 | 11,0 |
| Kredite | Mio. Euro | 170 | 222 | 320 |

10 Produkte, Services und Aktionen

Im 1. Quartal 2000 hat die DAB sich weiter als Innovationsführer der Branche profiliert.

- Im März haben wir unser erstes DAB Anlage-Center in München eröffnet. Weitere sind geplant. In diesem DAB Anlage-Center, einer Mischung aus Internet-Café und Supermarkt für Finanzprodukte, kann sich jeder Interessierte mit Finanzprodukten vertraut machen, Kurse abfragen und sich von einem Mitarbeiter zeigen lassen, wie er die Homepage der DAB für sich Gewinn bringend nutzen kann.
- Als erster Discount Broker haben wir im März 2000 alle Kunden von den Depotkosten befreit. Im Februar konnten bereits alle Frauen anlässlich des Valentinstages am 14. Februar ein lebenslang kostenloses Depot eröffnen. Damit sind die Preisstrukturen im Discount Brokerage für unsere Kunden wesentlich übersichtlicher geworden.

Erweiterung des Online-Angebotes:

- Bereits in den ersten drei Monaten dieses Jahres hat die DAB einige attraktive Sonderaktionen durchgeführt. So konnten die Kunden bei der DAB Online-Auktion einen Teil der von ihnen gezahlten Transaktionskosten zurückersteigern.
- Der DAB Zukunfts-Planer wurde eingeführt, ein Finanzplaner, mit dem Anleger nicht nur ihre Versorgungslücke analysieren bzw. ihren persönlichen Ausbildungs- oder Anschaffungsplan kalkulieren können, sondern auch auf Basis von Rendite-/Risikokennzahlen ihren individuellen optimalen Anlagemix finden können.
- Auch der FondsInvestor wurde um verschiedene Funktionen erweitert, so z. B. um ein Fondsrating von FERI Trust oder aber die Top-Seller-Fonds bei der DAB. Zusätzlich können Anleger kostenlos die Fondsprospekte von über 1.000 Fonds im FondsInvestor wie auch über den DAB Depot-Manager herunterladen.

Erweiterung des DAB Sekunden-Handels:

- Nachdem bisher die EURO STOXX 50-Werte handelbar waren, wurde der DAB Sekunden-Handel nun auf alle STOXX 50-Werte (über Finacor Rabe) erweitert. Gleichzeitig sind seit dem 1. Quartal auch ausgewählte Anleihen über Finacor und HSBC handelbar. (Darüber hinaus können im DAB Sekunden-Handel nun auch die L&S GIX-Werte geordert werden.)
- Auch die Handelszeiten im DAB Sekunden-Handel wurden erweitert. An Wochentagen kann über Lang & Schwarz und Finacor Rabe jetzt bis 23 Uhr (vorher bis 22 Uhr) gehandelt werden. Samstags bleiben die Öffnungszeiten unverändert von 10.00 bis 16.00 Uhr.
- Nachdem die DAB im Rahmen ihrer Winterschlussverkaufswochen Anfang Februar auf alle Trades im DAB Sekunden-Handel einen Discount von 25 Prozent auf die Transaktionspreise gewährt hat, wurde in Kooperation mit HSBC Trinkaus & Burkhardt im März eine Optionsscheinwoche veranstaltet, in der mehr als 500 Optionsscheine „no fee“ bzw. „no spread“ gehandelt wurden. Diese „American Dream“-Optionsscheinwochen werden auch künftig monatlich durchgeführt.
- Gemeinsam mit Goldman Sachs verlosen wir ebenfalls monatlich unter den aktivsten Tradern (von Goldman Sachs Optionsscheinen) Reisen zu den großen Börsenplätzen der Welt.

Der DAB Auszahlplan wurde eingeführt.

- Analog zu den Sparplänen hat die DAB Auszahlpläne im Sinne verschiedener Möglichkeiten der Verrentung eingerichtet: Dem Kunden können hiermit automatisch und regelmäßig Auszahlungsraten in gewünschter Höhe, im gewünschten Intervall und zu vorgegebenen Daten auf sein DAB Konto gutgeschrieben werden.

Seit Februar kooperiert die DAB im Bereich Mobile Brokerage mit Siemens ICM und T-Mobil.

- Über das Mobile Brokerage eröffnet die DAB ihren Kunden eine weitere Online-Zugangsmöglichkeit zur Tradingplattform des Traders. Somit erweitern wir den Aktionsradius des Kunden und bieten ihm den Handel mit Wertpapieren auch von unterwegs an. Bekannt gegeben wurde die Kooperation mit T-Mobil auf der internationalen Pressekonferenz der Deutschen Telekom Anfang Februar. Auf der CeBIT 2000 präsentierte sich die DAB erstmals für den Anwender mit beiden Kooperationspartnern.



DAB Anlage-Center, Lenbachplatz 9, München

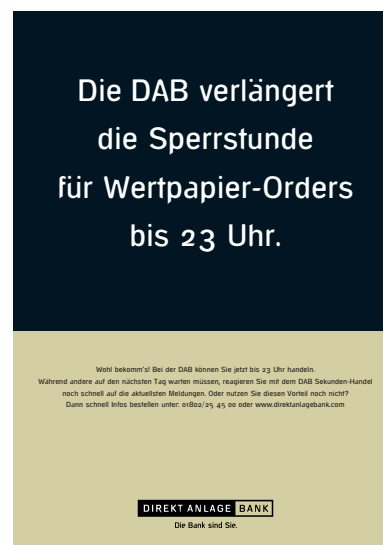
Im vergangenen Quartal hat die DAB massiv in die Werbung investiert. So sind zum Beispiel vier Fernsehspots entstanden, die die beiden Vorstände Matthias Kröner und Dr. Roland Folz in sehr lebensnahen Situationen zeigen. Außerdem haben wir mit großformatigen Anzeigen in Wirtschaftsmagazinen und Tageszeitungen auf uns und unsere Leistungen und Services aufmerksam gemacht. Ziel dieser Werbemaßnahmen ist es, sowohl die einzelnen Produkte und Services darzustellen als auch die Marke DAB stärker im Bewusstsein breiter Anlegerkreise zu etablieren. Nach einer Emnid-Umfrage ist unser Bekanntheitsgrad im 1. Quartal 2000 bereits auf 26 Prozent (vor dem IPO: 17 Prozent) gestiegen. Die Kernbotschaft lautet dabei wie bisher: „Die Bank sind Sie“.



Das haben Sie davon, wenn Sie bei uns ein Depot eröffnen.

Null Depotkosten
Null Kosten für Realtime-Kurse
Null Limitkosten
Mehr Infos unter: 01802/25 45 00 oder www.direktanlagebank.com

DIREKT ANLAGE BANK
Die Bank sind Sie.



Die DAB verlängert die Sperrstunde für Wertpapier-Orders bis 23 Uhr.

Wohl bekomm's! Bei der DAB können Sie jetzt bis 23 Uhr handeln. Während andere auf den nächsten Tag warten müssen, reagieren Sie mit dem DAB Sekunden-Handel noch schnell auf die aktuellsten Meldungen. Oder nutzen Sie diesen Vorteil noch nicht? Dann schnell Infos bestellen unter: 01802/25 45 00 oder www.direktanlagebank.com

DIREKT ANLAGE BANK
Die Bank sind Sie.



Unser Mitbewerber bietet einige Realtimekurse kostenlos. Vergessen Sie's!

Wenn Sie intraday handeln wollen, brauchen Sie Realtimekurse. Nicht einige, nicht manchmal, sondern unbegrenzt. Und die gibt's entweder woanders für viel Geld oder kostenlos bei der DAB. Mehr Infos unter: 01802/25 45 00 oder www.direktanlagebank.com

DIREKT ANLAGE BANK
Die Bank sind Sie.

Drei Beispiele aus unserer Printkampagne

Um das schnelle Wachstum und den überaus großen Neukundenansturm mit der gewohnten Servicequalität bewältigen zu können, hat die DAB zahlreiche neue Mitarbeiter eingestellt. Dabei ist es gelungen, die neuen Mitarbeiter hervorragend in das Unternehmen und seine Prozesse zu integrieren. Insbesondere die Effizienz ist deutlich gestiegen, abzulesen beispielsweise an der Zahl der Depots und Transaktionen pro Mitarbeiter.

Wegen des enormen Kundenansturms werden wir weiterhin neue Mitarbeiter einstellen. So stellen wir sicher, dass wir unsere Kunden auch in Zukunft mit der gewohnten Servicequalität bedienen können. Auch neue Techniken wie der DAB Depot-Manager, ein elektronisches Postfach, in das sich Kunden Abrechnungen und sonstige Korrespondenz mit der DAB liefern lassen können, oder das IVR, die Möglichkeit, Orders über die Telefontastatur zu erteilen, tragen zur weiteren Effizienzsteigerung bei.

| | 31.03.1999 | 31.12.1999 | 31.03.2000 |
|--|------------|------------|------------|
| Anzahl Mitarbeiter (Vollzeit) | 370 | 385 | 477 |
| Anzahl Stundenkräfte | 69 | 103 | 197 |
| Gesamtmitarbeiterzahl (Köpfe) | 450 | 522 | 780 |
| Depots/Mitarbeiter (Vollzeit) | 231 | 336 | 465 |
| Transaktionen/Mitarbeiter (Vollzeit)/Quartal | 1.193 | 2.181 | 3.030 |

Die anhaltend gute Geschäftsentwicklung im 1. Quartal 2000 zeigt sich auch im Ergebnis. Vor Steuern konnte die DAB auf Basis des IAS-Abschlusses ein positives Ergebnis von 1,04 Mio. Euro erwirtschaften, das Ergebnis nach Steuern betrug 489.000 Euro.

Als Folge des starken Wachstums des Transaktionsaufkommens stiegen die Provisionserlöse im Vergleich zum 4. Quartal 1999 um 70 Prozent auf 26,1 Mio. Euro an. Der durchschnittliche Provisionserlös pro Transaktion lag bei 18,1 Euro und somit nur noch geringfügig unter dem des 4. Quartals 1999, obwohl der Anteil der ertragsschwächeren Online-Transaktionen weiter angestiegen ist.

Auch hinsichtlich des Zinsüberschusses hat die DAB einen Anstieg zu verzeichnen. Pro Kunde wurde der Zinsüberschuss von 31 Euro auf 41 Euro gesteigert.

Besonders erfreulich sind weitere Produktivitätsfortschritte, die in diesem Quartal erreicht werden konnten. So sanken die Personalkosten pro Transaktion um 40 Prozent auf 4,03 Euro, obwohl der Mitarbeiterbestand aufgrund des starken Wachstums aufgestockt wurde. Insgesamt konnte die DAB starke Effizienzsteigerungen erzielen. Diese zeigen sich vor allem in einer Abnahme bei dem Gesamtaufwand je Transaktion. Wir befinden uns mit dieser Entwicklung auf dem richtigen Weg und werden diesen auch weiterverfolgen, aber dies darf natürlich niemals zu Lasten der Qualität geschehen.

Aufgrund des stark gestiegenen Interesses für Wertpapiere in Deutschland zeigten unsere Marketingaktivitäten im 1. Quartal große Erfolge, so dass ein Marketingaufwand von nur noch 63,4 Euro pro Netto-Neukunde erforderlich war.

Finanzkennzahlen

| | 1. Quartal 1999 Euro | 4. Quartal 1999 Euro | 1. Quartal 2000 Euro |
|--|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Provisionsüberschuss pro Transaktion | 21,4 | 18,2 | 18,1 |
| Zinsüberschuss pro Kunde | 39,7 | 31,4 | 41,2 |
| Gesamtaufwand (ex Marketing) je Transaktion* | 31,6 | 20,6 | 18,5 |
| Personalaufwand je Transaktion | 9,5 | 6,7 | 4,0 |
| IT-Aufwand je Transaktion | 3,3 | 2,2 | 1,9 |
| Marketingaufwand je Neukunde | 120,3 | 343,4 ** | 63,4 |

* Gesamtaufwand beinhaltet Personalaufwendungen, Abschreibungen auf Sachanlagen, andere Verwaltungsaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen abzgl. Marketingaufwendungen in Höhe von 5,8 Mio. Euro

** Inklusiv IPO-Marketingaufwendungen in Höhe von 7,6 Mio. Euro

16 Bilanz Direkt Anlage Bank AG

Aktiva

| | 31.03.1999 in T Euro | 31.03.2000 in T Euro | Veränderung absolut | Veränderung % |
|--------------------------------|-------------------------|-------------------------|------------------------|------------------|
| Barreserve | 9.734 | 47.180 | 37.446 | 385 |
| Forderungen an Kreditinstitute | 210.917 | 895.061 | 684.144 | 324 |
| Forderungen an Kunden | 335.608 | 549.231 | 231.623 | 64 |
| abzüglich Risikovorsorge | -1.712 | -1.638 | 74 | 4 |
| Finanzanlagen | 328.171 | 784.618 | 456.447 | 139 |
| Sachanlagen | 9.880 | 15.051 | 5.171 | 52 |
| Sonstige Aktiva | 19.657 | 32.892 | 13.235 | 67 |
| Summe der Aktiva | 912.255 | 2.322.395 | 1.410.140 | 155 |

Passiva

| | 31.03.1999 in T Euro | 31.03.2000 in T Euro | Veränderung absolut | Veränderung % |
|---|-------------------------|-------------------------|------------------------|------------------|
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinst. | 73.415 | 384.769 | 311.354 | 424 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kunden | 785.107 | 1.727.760 | 942.653 | 120 |
| Rückstellungen | 3.837 | 9.465 | 5.628 | 147 |
| Sonstige Passiva | 9.659 | 8.246 | -1.413 | -15 |
| Nachrangkapital | 6.164 | 6.162 | -2 | 0 |
| Eigenkapital | 34.073 | 185.993 | 151.920 | 446 |
| Gezeichnetes Kapital | 10.226 | 56.500 | 46.274 | 453 |
| Kapitalrücklage | 40.903 | 131.857 | 90.954 | 222 |
| Bilanzverlust | -17.056 | -2.364 | 14.692 | -86 |
| Summe der Passiva | 912.255 | 2.322.395 | 1.410.140 | 155 |

Basis: nicht testierte Quartalsabschlüsse nach IAS

| | 31.03.1999 in T Euro | 31.03.2000 in T Euro | Veränderung absolut | Veränderung % |
|--|-------------------------|-------------------------|------------------------|------------------|
| Zinsergebnis | | | | |
| Zinserträge | 8.675 | 16.093 | 7.418 | 86 |
| Zinsaufwendungen | -5.421 | -8.862 | -3.441 | -63 |
| Zinsergebnis | 3.254 | 7.231 | 3.977 | 122 |
| Kreditrisikovorsorge | -38 | -598 | -560 | -1.474 |
| Zinsergebnis nach Kreditrisikovorsorge | 3.216 | 6.633 | 3.417 | 106 |
| Andere Erträge | | | | |
| Provisionserträge | 11.183 | 33.356 | 22.173 | 198 |
| Provisionsaufwendungen | -1.751 | -7.255 | -5.504 | -314 |
| Provisionsergebnis | 9.432 | 26.101 | 16.669 | 177 |
| Handelsergebnis | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Sonstige betriebliche Erträge | 466 | 649 | 183 | 39 |
| Ergebnis aus Finanzanlagen | 0 | 195 | 195 | - |
| Summe andere Erträge | 9.898 | 26.945 | 17.047 | 172 |
| Andere Aufwendungen | | | | |
| Personalaufwand | -4.200 | -5.817 | -1.617 | -39 |
| Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Sachanlagen | -976 | -1.850 | -854 | -90 |
| Andere Verwaltungsaufwendungen | -8.972 | -22.126 | -13.154 | -147 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | -633 | -2.745 | -2.112 | -334 |
| Ergebnis aus Finanzanlagen | -334 | 0 | 334 | - |
| Summe andere Aufwendungen | -15.115 | -32.538 | -17.423 | -115 |
| Betriebsergebnis | -2.001 | 1.040 | 3.041 | 152 |
| Außerordentliche Erträge | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ergebnis vor Steuern | -2.001 | 1.040 | 3.041 | 152 |
| Ertragsteuern | 1.048 | -551 | -1.599 | -153 |
| Jahresfehlbetrag/Jahresüberschuss | -953 | 489 | 1.442 | 152 |
| Verlustvortrag aus dem Vorjahr | -16.103 | -2.853 | 13.250 | 82 |
| Bilanzverlust | -17.056 | -2.364 | 14.692 | 86 |

Ergebnis pro Aktie

| | | 31.03.1999 | 31.03.2000 |
|--|-------------|--------------|-------------------|
| Jahresfehlbetrag/Jahresüberschuss | T Euro | -953 | 489 |
| Durchschnittliche Anzahl ausgegebener Stückaktien | | 25.000.000 | 56.500.000 |
| Ergebnis pro Aktie | Euro | -0,04 | 0,01 |
| Anpassungen für verwässertes Ergebnis je Aktie: | | | |
| Jahresüberschuss | T Euro | | 489 |
| Anzahl der durchschnittlich ausgegebenen Stückaktien | | | 56.500.000 |
| + zusätzliche Stückaktien aus Optionsrechten | | | 1.487.628 |
| = verwässerte Anzahl der Aktien | | | 57.987.628 |
| verwässertes Ergebnis pro Aktie | Euro | | 0,01 |

Basis: nicht testierte Quartalsabschlüsse nach IAS

18 Kapitalflussrechnung Direkt Anlage Bank AG

| | 31.03.1999 in T Euro | 31.03.2000 in T Euro |
|--|-------------------------|-------------------------|
| Quartalsüberschuss/Quartalsfehlbetrag | -953 | 489 |
| Veränderung von Rückstellungen | -3.716 | -4.463 |
| Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens | 1.015 | 1.850 |
| Gewinn/Verlust aus Anlagenabgängen | 0 | 0 |
| Sonstige Anpassungen | 3.254 | -7.231 |
| Zwischensumme | -400 | -9.355 |
| Veränderung: | | |
| Forderungen Kreditinstitute | -63 | -145.976 |
| Forderungen Kunden | -13.613 | -102.240 |
| Verbindlichkeiten Kreditinstitute | 4.530 | 154.502 |
| Verbindlichkeiten Kunden | 43.103 | 543.286 |
| Sonstige Verbindlichkeiten | 6.143 | 637 |
| Sonstige Vermögensgegenstände | -218 | 555 |
| Erhaltene Zinsen | 8.675 | 16.093 |
| Gezahlte Zinsen | -5.421 | -8.862 |
| Aktive latente Steuern | -1.048 | 551 |
| Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit | 41.688 | 449.191 |
| Investitionen im Anlagevermögen | -72.083 | -460.019 |
| Einzahlungen aus Anlagenverkäufen | 34.311 | 21.241 |
| Cash-Flow aus Investitionstätigkeit | -37.772 | -438.778 |
| Veränderung Eigenkapital | 0 | 0 |
| Veränderung Nachrangkapital | 0 | 0 |
| Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit | 0 | 0 |
| Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes | 3.916 | 10.413 |
| Finanzmittelbestand am Anfang der Periode | 5.818 | 36.767 |
| Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes am Ende der Periode: | 9.734 | 47.180 |
| Kassenbestand und Guthaben bei Zentralnotenbanken | 9.734 | 47.180 |

Basis: nicht festierte Quartalsabschlüsse nach IAS

Eine der wesentlichen Aufgaben in den kommenden Wochen ist die Aufrüstung der technischen Systeme. Ziel der DAB ist es, Mitte des Jahres 500.000 Kunden und Ende 2000 eine Million Kunden bedienen zu können. Zukünftig werden 6.000 Kunden zeitgleich auf die Systeme der DAB zugreifen können.

Mit dieser Aufrüstung beugen wir möglichen Engpässen bei der Erreichbarkeit vor. Zusätzlich haben wir in den vergangenen drei Monaten vermehrt neue Teletrader eingestellt. Die Möglichkeit, Orders über die Telefontastatur zu erteilen – IVR (Interactive Voice Recognition) – sowie die Einführung einer einheitlichen PIN-Nummer für Telefon- und Online-transaktionen werden bei großem Kundenansturm zusätzlich für Entlastung sorgen. Um zu vermeiden, dass Kunden aufgrund ihrer eventuell veralteten Hardware Schwierigkeiten mit ihrem Zugang zur DAB haben, werden wir unser Serviceangebot erweitern: In Zukunft wird man PCs über die DAB leasen und Download-Programme abrufen können.

Wir werden weiter wachsen – sowohl in Deutschland als auch im europäischen Ausland. Für die Schweiz haben wir bereits eine Banklizenz beantragt. Ein weiteres europäisches Land werden wir aller Voraussicht nach noch in diesem Jahr betreten. Allerdings werden wir nach derzeitiger Einschätzung keinen bestehenden Anbieter kaufen. Diese Alternative wäre zu teuer; zusätzlich könnte sich die Integration der fremden Infrastruktur schwierig gestalten. Für uns ist es aus strategischer Sicht viel wichtiger, in Europa auf einer einheitlichen Plattform zu operieren. Da wir über eine exzellente technische Plattform verfügen, werden wir diese einsetzen und so für die Ertragskraft wichtige Skalenerträge realisieren und überall günstige Konditionen bieten können.

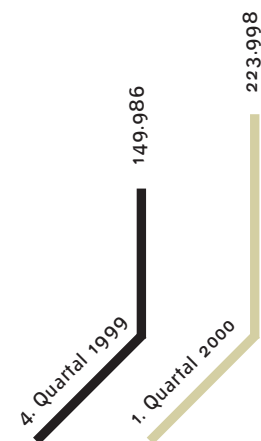
20 Beteiligung Community Concepts AG

Die Community Concepts AG, München (ComCon AG), hundertprozentiges Tochterunternehmen der DAB, betreibt die Finanzinformationsplattform investorworld. Multimedial, multifunktional und zukünftig mehrsprachig werden hier hochwertige Finanzinformationen gebündelt und den Mitgliedern der Online- und Offline-Medien angeboten. Hervorzuheben sind beispielsweise das Magazin „investormagazin“, größtes monatlich erscheinendes Anlegermagazin in Deutschland mit einer Auflage von über 200.000 Exemplaren oder Events wie die „investorexpo“ in München, die an einem Tag mehr als 3.000 Besucher angezogen hat. Seit ihrer Gründung ist die ComCon AG mit der investorworld äußerst erfolgreich und wird ihre Strategie, Online- und Offline-Medien miteinander zu verbinden, konsequent weiterverfolgen. Die Zahl der Mitglieder ist in den vergangenen drei Monaten um rund 70.000 auf über 220.000 gestiegen – auch das ein Zeichen für die Anziehungskraft des Konzepts. Darüber hinaus informiert investorworld neuerdings ebenfalls über die Medien Radio und TV den interessierten Anleger zum Thema Finanzen. Seit März 2000 ist „investorradio“ deutschlandweit über Kabel bei Klassik Radio jeden Samstag von

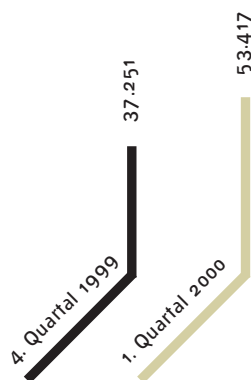
16 bis 17 Uhr zu empfangen. Den Bogen zwischen Kapitalmärkten und Sport spannt die investor SPORT-BÖRSE – jeden Dienstag von 22.30 bis 23.00 Uhr beim TV-Sportsender DSF in Zusammenarbeit mit dem Handelsblatt.

Um die Attraktivität der investorworld für ihre Mitglieder auch weiterhin zu steigern, hat sich der Vorstand der ComCon AG entschlossen, investorworld sukzessive in ein multifunktionales Finanzportal auszubauen. In diesem Zusammenhang ging ComCon AG eine strategische Partnerschaft mit dem IT-Unternehmen Heyde AG, Bad Nauheim, ein. Ziel von investorworld als multifunktionales Finanzportal ist es, dem Nutzer zu ermöglichen, die Angebote verschiedener Finanzunternehmen vergleichen und seine gesamten Geldgeschäfte über das All-Finanzportal abwickeln zu können.

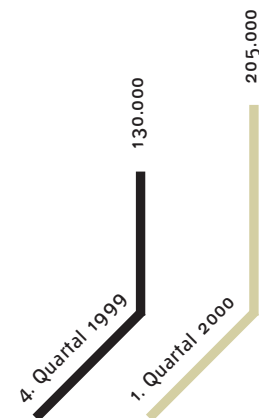
Um das Management der schnell wachsenden ComCon AG in dieser Pionierphase weiter zu stärken, wurde der Vorstand – bislang vertreten durch Matthias Kröner und Beate Kempf – um Stephan Blanke erweitert.



Anzahl Members



Anzahl Online-Members



Auflage Magazin

Aktiva

| | 31.03.1999 in T Euro | 31.03.2000 in T Euro |
|--|-------------------------|-------------------------|
| A. Anlagevermögen | | |
| 1. Immaterielle Vermögensgegenstände | - | 83 |
| 2. Sachanlagen | 23 | 91 |
| B. Umlaufvermögen | | |
| 1. Vorräte | - | - |
| 2. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände | 379 | 1.347 |
| 3. Schecks, Kassenbestand, Bundesbank- und Postgiro Guthaben, Guthaben bei Kreditinstituten | 213 | 3.670 |
| C. Rechnungsabgrenzungsposten | - | 4 |
| Insgesamt | 615 | 5.195 |

Passiva

| | 31.03.1999 in T Euro | 31.03.2000 in T Euro |
|---------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| A. Eigenkapital | | |
| 1. Gezeichnetes Kapital | 25 | 1.000 |
| 2. Kapitalrücklage | - | 5.713 |
| 3. Verlust-/Gewinnvortrag | 1 | -1.675 |
| 4. Jahresüberschuss/-fehlbetrag | -205 | -459 |
| B. Rückstellungen | | |
| 1. Steuerrückstellungen | 1 | - |
| 2. Sonstige Rückstellungen | 14 | 382 |
| C. Verbindlichkeiten | 779 | 234 |
| Insgesamt | 615 | 5.195 |

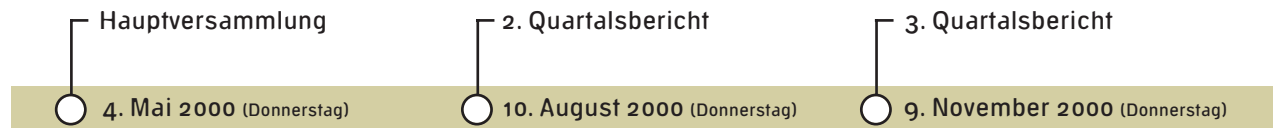
Basis: nicht festierte Quartalsabschlüsse nach HGB

22 Gewinn- und Verlustrechnung Community Concepts AG

| | 31.03.1999 in T Euro | 31.03.2000 in T Euro |
|---|-------------------------|-------------------------|
| 1. Umsatzerlöse | 716 | 1.569 |
| 2. Sonstige betriebliche Erträge | 32 | 14 |
| 3. Materialaufwand | 692 | 965 |
| 4. Personalaufwand | 96 | 315 |
| 5. Abschreibungen | 2 | 139 |
| 6. Sonstige betriebliche Aufwendungen | 160 | 645 |
| 7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge | 0 | 33 |
| 8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen | 3 | 0 |
| 9. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit | -205 | -448 |
| 10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | 0 | 11 |
| 11. Jahresfehlbetrag/-überschuss | -205 | -459 |

Basis: nicht festierte Quartalsabschlüsse nach HGB

Terminkalender



Kontakte

Investor Relations:

Dariush Yazdani
Telefon: +49/89/88 95-60 17
Telefax: +49/89/500 68-739
E-Mail: Dariush.Yazdani@mail.diraba.de

Aufsichtsrat:

Martin Kölsch (Vorsitzender)
Dr. Eberhard Rauch
Dr. Stephan Schüller

Vorstand:

Matthias Kröner
Dr. Roland Folz

Quartals

Quartalsbericht

Telefon:
aus Deutschland 01802/25 45 00
alle anderen Länder +49/89/88 95-91 00

Telefax:
aus Deutschland 089/500 68-630
alle anderen Länder +49/89/500 68-630

Internet:
www.direktanlagebank.com
E-Mail:
information@mail.diraba.de

München:
Direkt Anlage Bank AG
Landsberger Straße 428
D-81241 München

München:
DAB Anlage-Center
Lenbachplatz 9
D-80333 München

Hamburg:
Lust for Life, Surf Inn
Mönckebergstraße 1
D-20095 Hamburg

Mannheim:
Galeria Kaufhof AG, Surf Inn
N7-Kunststraße
D-68161 Mannheim

DIREKT ANLAGE BANK

Die Bank sind Sie.