

stbericht

Quartalsbericht 3/2000

DIREKT ANLAGE BANK

Die Bank sind Sie.

Pressemeldungen

Hausaufgabe gemacht (Handelsblatt 01.08.2000)

- Mit der Plattform InsuranceCity (Versicherungen) fügt die Direkt Anlage Bank (DAB) wie schon zuvor mit Interhyp (Baufinanzierung) ein weiteres wichtiges Teil in ihr Allfinanzpuzzle ein. Die DAB bleibt sich auch selbst treu, gilt sie doch unter Analysten als das am breitesten aufgestellte Haus unter den „jungen Wilden“.

Auszeichnung aus Amerika (Focus 24.07.2000)

- Das Investmenthaus Goldman Sachs verleiht der Direkt Anlage Bank das schmeichelhafte Attribut „europäischer Charles Schwab“ – das amerikanische Vorbild aller Direkt-Broker. Die für ihr Understatement bekannte US-Bank wählt in ihrer aktuellen Studie klare Worte: Die DAB-Aktie ist eine „Top-Wahl“ und ein „Outperformer“.

Preise

- Beste Bank durch überzeugende Leistungen auf breiter Ebene bei der Untersuchung von Websites von 16 Banken in Bezug auf „Kundennutzen“ und „Gebühren“ (Unternehmensberatung Arthur D. Little, Wiesbaden)
- investor-relations.de Award 2000 für die besten Anlegerinformationsseiten im Internet im Börsensegment NEMAX 50 (Das Wertpapier 15/2000)

Seite 2	Komplimente für die Direkt Anlage Bank AG
Seite 3	Inhalt
Seite 4	Kennziffern der Direkt Anlage Bank AG
Seite 5-6	Überblick 3. Quartal 2000
Seite 7-8	Erwerb von Self Trade
Seite 9-12	Geschäftsentwicklung 3. Quartal 2000
Seite 13	Geschäftsentwicklung B-t-C
Seite 14	Geschäftsentwicklung B-t-B
Seite 15-16	Produkte, Services und Aktionen
Seite 17-18	Kooperationen
Seite 19	Community Concepts AG
Seite 20	Externe Kommunikation
Seite 21	Mitarbeiter
Seite 22	Financial Review
Seite 23	Bilanz Direkt Anlage Bank AG
Seite 24-25	Gewinn- und Verlustrechnung Direkt Anlage Bank AG
Seite 26	Kapitalflussrechnung Direkt Anlage Bank AG
Seite 27	Terminkalender und Kontakte

4 Kennziffern der Direkt Anlage Bank AG

Nach IAS		3. Q 1999	4. Q 1999	1. Q 2000	2. Q 2000	3. Q 2000
Provisionsüberschuss	Mio. Euro	10,4	15,3	26,1	24,3	27,7
Zinsüberschuss vor Risikovorsorge	Mio. Euro	4,4	3,6	7,2	10,5	11,0
Operatives Ergebnis vor Steuern (ex Marketing)	Mio. Euro	-0,22	2,77	6,87	10,09	10,55
Ergebnis vor Steuern	Mio. Euro	-0,69	1,85	1,04	-0,51	4,50
Verwaltete aktive Depots		101.214	129.532	221.510	293.212	330.101
Wertpapiertransaktionen		501.244	839.622	1.444.515	1.409.284	1.573.496
Cost/Income Ratio (ex Marketing)*		1,01	0,86	0,80	0,72	0,74
Operatives Ergebnis vor Steuern (ex Marketing) pro Transaktion	Euro	-0,4	3,3	4,8	7,2	6,7
Transaktionen pro Depot p.a.		20,1	29,2	32,9	21,9	20,2
Marketingaufwendungen pro Nettoneukunde	Euro	251,4**	343,4**	63,4	147,9	164,1

* Cost/Income Ratio (ex Marketing) = $\frac{\text{Summe Verwaltungsaufwand + sonst. betr. Aufwendungen} - \text{Marketingaufwendungen}}{\text{Zinsüberschuss + Provisionsüberschuss + sonst. betr. Erträge + Erg. aus Finanzanlagen + Handelsergebnis}}$

** inklusive IPO-Marketingkosten in Höhe von 8,35 Mio. Euro

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das 3. Quartal 2000 war für die Direkt Anlage Bank AG (DAB) so ereignisreich wie keines zuvor. Wir haben die Weichen gestellt, um in Zukunft unsere führende Position unter den europäischen Discount Brokern auszubauen.

Durch den Erwerb des französischen Discount Brokers Self Trade SA ist die DAB – vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung am 15.11.2000 – mit einem Schlag zu einem wirklich paneuropäischen Discount Broker geworden. Neben Deutschland können wir nun Kunden in Großbritannien, Spanien, Italien und Frankreich bedienen und erreichen damit 82 Prozent der EU-Bevölkerung. Somit sind wir auf einen Schlag auf den entscheidenden europäischen Märkten operativ tätig. Wir verfügen über eine integrierbare technische Plattform, und wir können unser gesamtes breites Produktspektrum sehr schnell europaweit einführen. Die DAB hat damit eine hervorragende Ausgangsposition für die Zukunft.

Durch die Kooperationen mit der Interhyp AG, München, einem führenden Immobilienfinanzierungsportal, sowie mit der InsuranceCity AG, Frankfurt am Main, einem der bedeutendsten deutschen Versicherungsportale, können wir nun unseren Kunden die jeweils besten Finanzprodukte aus den Sparten Anlegen, Versichern und Finanzieren anbieten. Das DAB Allfinanz-Center, das diese Angebote bündelt, ist das erste in Deutschland, das seine Kunden neutral informiert, bei der Entscheidung weitgehend unterstützt und herstellerunabhängig Produkte anbietet.

Auch im Geschäft mit Neuemissionen haben wir mit 32 Zuteilungen bei Börsengängen unsere Vormachtstellung unter Deutschlands Discount Brokern bestätigt. Gleichzeitig haben wir die Fundamente dafür gelegt, diese Position weiter zu stärken. Neben der Partnerschaft mit der HypoVereinsbank werden

die Kooperationen mit der weltweit führenden Investmentbank Goldman Sachs und der Frankfurter Investmentbank Equinet AG die Zuteilungschancen unserer Kunden bei Börsengängen deutscher High-Tech-Unternehmen deutlich verbessern. Mit Goldman Sachs werden wir – als erster Partner überhaupt – über die Brokerage-Plattform PrimeAccess Zugang zu den weltweit bedeutendsten Börsengängen haben. Dann können wir unseren Kunden bei internationalen Transaktionen eine Realtime-Plattform bieten. Über beide Partner werden wir unseren Kunden speziell aufbereitete Informationen anbieten können. Der DAB Emissions-Investor wird knapp und verständlich über Neuemissionen, Zertifikate, aber auch über volkswirtschaftliche Entwicklungen informieren.

Ein weiteres Highlight der jüngsten Entwicklung ist die Fusion der bis dato hundertprozentigen DAB Tochter Community Concepts AG (ComCon) mit der Gruner + Jahr-Tochter Business Channel GmbH. Sie gilt rückwirkend zum 1. Juli 2000. An der neuen Business Channel AG ist die DAB zu 40 Prozent beteiligt. Mit diesem Schritt ist es uns gelungen, die etablierte Finanz-Community investorworld mit dem besten deutschen Content Provider zu verbinden, der auf die Inhalte so bekannter Medien wie Bizz, Capital, Börse Online und impulse zurückgreifen kann. Die Business Channel AG wird in dieser Kombination zu einer Allfinanzplattform, die hinsichtlich ihrer Wettbewerbspositionierung europaweit Maßstäbe setzen wird.

Neben all diesen für unsere weitere Entwicklung äußerst wichtigen Schritten ist das laufende Geschäft erneut stark gewachsen. Rund 37.000 Neukunden haben bei der DAB ihr Depot eröffnet. Dies sind zwar weniger als im 2. Quartal (72.000 neue Depots), angesichts der insgesamt unsicheren Börsenentwicklung ist dies dennoch ein sehr gutes Ergebnis. Insofern hat unser Kundenwachstum nach der außergewöhnlichen Entwicklung im 1. Halbjahr wieder „normale“ Dimensionen erreicht.

Hervorzuheben ist dabei die besondere Qualität unserer Kundendepots: Trotz der Seitwärtsbewegungen an den internationalen Aktienmärkten ist das durchschnittliche Depotvolumen geringfügig gestiegen. Es zeigt sich, dass unsere Kunden ihr Depot aktiv für ihre Anlagegeschäfte und zur Vermögensbildung nutzen, ohne sich von kurzfristigen Schwankungen irritieren zu lassen. Insbesondere die zunehmende Zahl von Sparplänen sorgt für eine wachsende Unabhängigkeit unseres Geschäfts vom Auf und Ab der Börsen. Wir sind, das zeigen diese Ergebnisse, der bevorzugte Broker nicht nur für äußerst aktive Investoren, sondern auch für die breiten Kreise der langfristig orientierten Anleger.

Investoren, Anleger und Sparer zu gewinnen und langfristig an uns zu binden ist Basis unserer „Asset Gathering“-Strategie. Einmal mehr haben wir deswegen unser Serviceangebot erweitert, beispielsweise um den Geschäftsberichtsservice, durch die Eröffnung weiterer Anlage-Center oder mit dem SMS-Börsenkursdienst, der begeistert aufgenommen wurde. Wir bleiben der Innovationsmotor der ganzen Branche – mit den besten Aussichten, im künftig europäisch geführten Wettbewerb eine führende Rolle zu spielen.

Nach einem Rekordhoch Anfang September hat der Aktienkurs der DAB in den letzten Wochen des Quartals nachgegeben, dabei folgte er den allgemeinen Trends an Technologie- und Wachstumsbörsen. Im Vergleich zum Nemax-50 sowie zu unmittelbaren Wettbewerbern konnte sich die Aktie sehr gut behaupten. Die weitaus meisten Branchenanalysten stufen die DAB weiterhin als Market-Outperformer ein. Morgan Stanley hat uns auf „strong buy“ und Goldman Sachs auf die „recommended list“ gesetzt. Der anstehende Erwerb von Self Trade SA sowie die Kooperationen machen deutlich: Die DAB ist bei weitem nicht mehr das kleine Unternehmen, das 1994 an den Start gegangen ist. Wir schicken uns mit Nachdruck an, ein internationaler Player im Discount Broking zu werden. Unsere Management-Herausforderung wird es sein, diese Dynamik zu steuern. Dabei steht die kulturelle Integration aller europäischen Mitarbeiter und Partner an vorderster Stelle.

Den spannenden Aufgaben der Zukunft stellen wir uns gerne. Denn wir sind überzeugt: Wir sind eines der besten Teams in Europa.



Matthias Kröner



Dr. Roland Folz

Vorstände der Direkt Anlage Bank AG

Die für die weitere Zukunft wohl wichtigste Weichenstellung haben wir mit der Akquisition des Discount Brokers Self Trade SA, Paris, getroffen. Mit einem Schlag kann das neue Unternehmen 82 Prozent der EU-Bevölkerung erreichen, so dass das Wachstum erheblich beschleunigt wird. Die DAB ist fortan der erste wirklich paneuropäische Discount Broker.

Diese Transaktion soll auf dem Wege eines Aktienumtausches erfolgen, wobei vier Self Trade Aktien gegen eine DAB Aktie eingetauscht werden können. Eine genaue Bewertung der Anschaffungskosten der Transaktion ist damit erst zum Stichtag des Aktientauschangebots möglich. Die Zustimmung der DAB Aktionäre soll auf einer außerordentlichen Hauptversammlung am 15. November 2000 eingeholt werden. Sofern die zuständigen Aufsichtsbehörden ihre Zustimmung erteilen, kann die Transaktion noch im Dezember 2000 abgeschlossen werden. Der Vorstand von DAB/Self Trade soll künftig um Charles Beigbeder, Gründer und CEO von Self Trade, ergänzt werden. Charles Beigbeder wird dabei in erster Linie für das internationale Geschäft verantwortlich sein.

Bereits die derzeitige Marktpräsenz der beiden Unternehmen ist beeindruckend: In Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien ist das Unternehmen anders als alle seine Wettbewerber tatsächlich operativ tätig. Auf den beiden derzeit wichtigsten europäischen Märkten, Deutschland und Frankreich, nehmen die DAB und Self Trade jeweils führende Positionen ein. Zusammen führten sie zum Ende des dritten Quartals knapp 367.000 Depots mit einem Pro-forma-Gesamtkundenvermögen von 13,96 Milliarden Euro. Beide Häuser haben sehr erfolgreich ein breites Produktspektrum eingeführt, verfolgen eine multimediale, auf On- und Offline-Präsenzen bauende Multiprodukt-Strategie, um neue Kunden zu gewinnen. Beide betreiben integrierte und leistungsfähige IT-Plattformen und gehören auf ihren jeweiligen Märkten zu den renommiertesten Anbietern. Die DAB und Self Trade passen damit in jeder Hinsicht ideal zusammen.

Und doch stehen wir erst am Anfang. Das erklärte Ziel des Zusammenschlusses ist es, zum führenden europäischen Discount Broker aufzusteigen. Die Ausgangslage hierfür ist hervorragend: Die Kundengruppen beider Unternehmen ergänzen sich, die IT-Infrastruktur ist sehr ähnlich und kann mit vertretbarem Aufwand und kalkulierbarem Risiko zusammengeführt werden. Die Unternehmenskulturen passen zusammen, beide Unternehmen zeichnen ihre kompromisslose Kundenorientierung aus.

All dies zusammen mit der Finanzkraft des vereinten Unternehmens bietet die besten Chancen, in den kommenden Monaten sehr schnell das operative Geschäft in den einzelnen Ländern auszuweiten, das gesamte Produktspektrum anzubieten und damit in ganz Europa Neukunden sowohl im Business-to-Consumer- als auch im Business-to-Business-Bereich zu gewinnen. Der Kombination DAB/Self Trade steht damit ein Markt offen, der nach Einwohnern größer ist als der US-amerikanische. Dieser Markt wächst weiterhin dynamisch und bietet der DAB dabei die einmalige Gelegenheit, binnen kurzer Zeit in allen Ländern eine bedeutende Rolle unter den führenden E-Brokerage-Unternehmen einzunehmen. Unverändert hiervon bleibt die Rolle der HypoVereinsbank als starker Partner und Mehrheitsaktionär.

Es ist vor allem der „Time-to-Market“-Vorteil, den die DAB nun mit dem neuen Partner ausspielen kann. Der Erwerb von Self Trade ist dabei als idealer Kompromiss anzusehen – zwischen der bislang verfolgten organischen Internationalisierungsstrategie auf der einen Seite und der Möglichkeit, schnell und nachhaltig auf allen wichtigen europäischen Märkten operativ tätig zu sein, auf der anderen Seite.

Der Erwerb von Self Trade liefert zudem einen starken, schlagkräftigen Markennamen für den nicht-deutschsprachigen Raum. Er bildet die ideale Ergänzung zum etablierten Markennamen Direkt Anlage Bank.

8 Erwerb von Self Trade

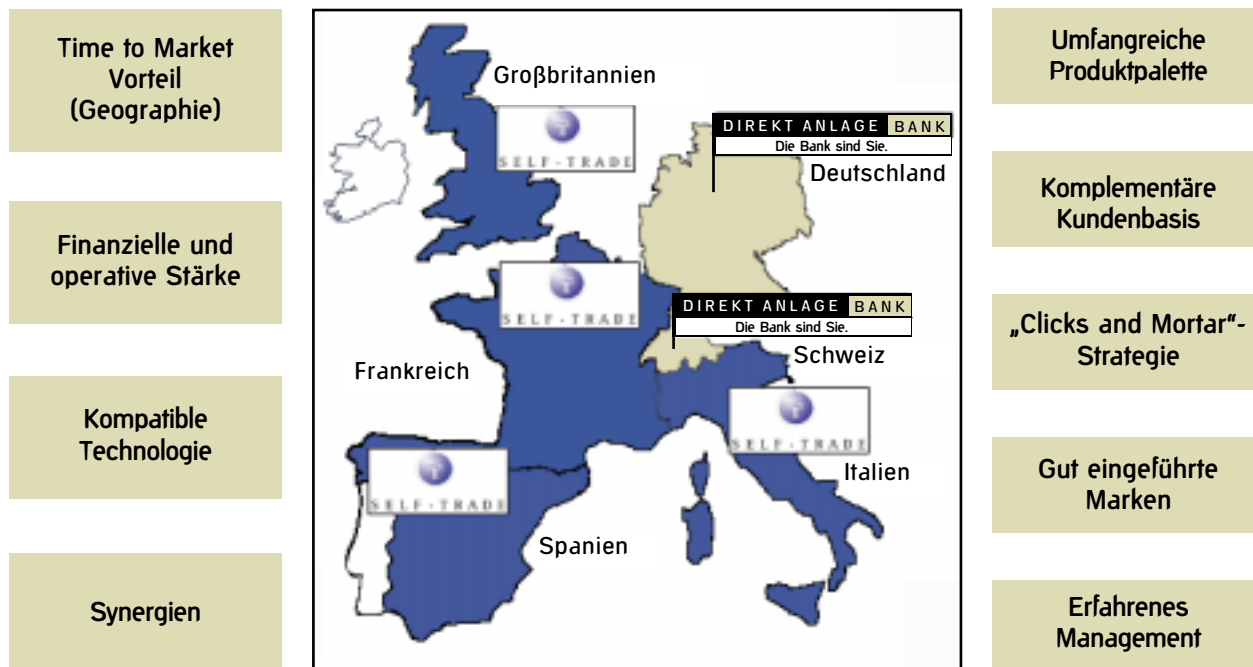
Self Trade im Überblick

Seit Dezember 1998 ist es Self Trade gelungen, in Frankreich zum drittgrößten Discount Broker zu werden, in Großbritannien eine mehrfach ausgezeichnete Brokerage-Plattform aufzubauen und in Spanien und Italien an den Start zu gehen. Zum Ende des 3. Quartals 2000 führte Self Trade

knapp 37.000 Depots mit einem Gesamtvolumen von 1,06 Mrd. Euro und wickelte in den ersten neun Monaten 1.354.705 Wertpapiertransaktionen ab. Der durchschnittliche Self Trade Kunde ist mit hochgerechnet 82 Transaktionen pro Jahr eher dem Segment der Top Trader zuzurechnen.

9 Monate 2000	DAB	Self Trade	Gesamt
Verwaltete Depots	330.101	36.508	366.609
Vermögen (Depotvolumen + Einlagen) in Mrd. Euro	12,9	1,06	13,96
Transaktionen	4.427.295	1.354.705	5.782.000
Transaktionen pro Depot p.a.	25,7	82	30,4

DAB-Self Trade: Eine starke Kombination

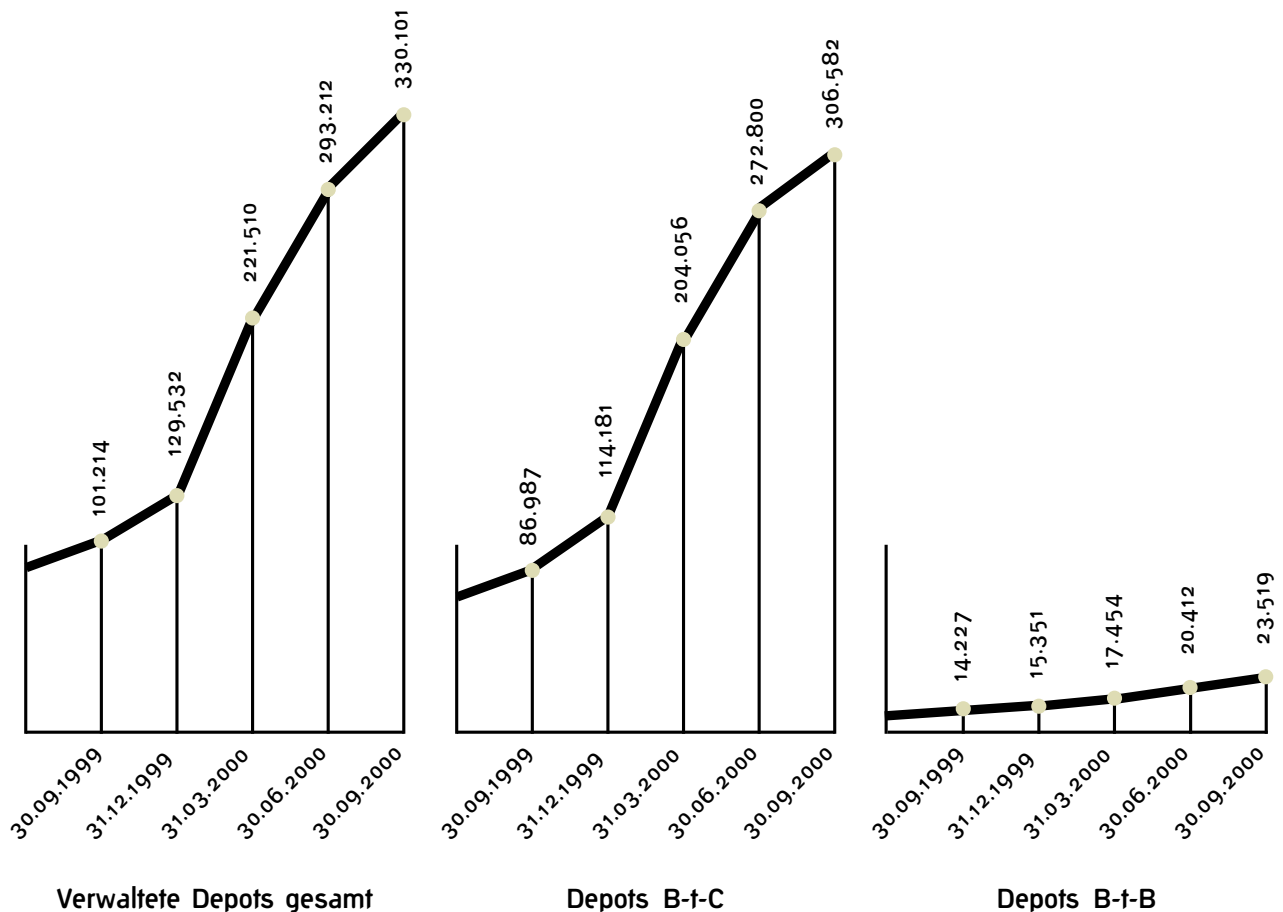


Knapp 37.000 neue Depots

Im Vergleich zum 2. Quartal 2000 hat sich das Wachstum der DAB zwar verlangsamt, ist aber mit rund 37.000 Neukunden (2. Quartal: 72.000) auf einem immer noch beachtlichen Niveau. Insbesondere dürften zwei Gründe hinter der insgesamt geringeren Zahl an Neukunden stehen. Zum einen hat sich die allgemeine Börsenentwicklung merklich beruhigt; die Hausse-Stimmung insbesondere an den Technologiebörsen ist einer vorsichtigeren

Einschätzung gewichen, große Neuemissionen für breite Publikumskreise standen nicht auf der Agenda – beides sind traditionell wichtige Faktoren, um Neukunde bei der DAB zu werden. Zum anderen werden in den Sommermonaten aufgrund der Ferien insgesamt weniger Depots eröffnet. Unser Kundenwachstum hat nach der außergewöhnlichen Entwicklung im 1. Halbjahr somit wieder „normale“ Dimensionen erreicht.

Entwicklung der Depots

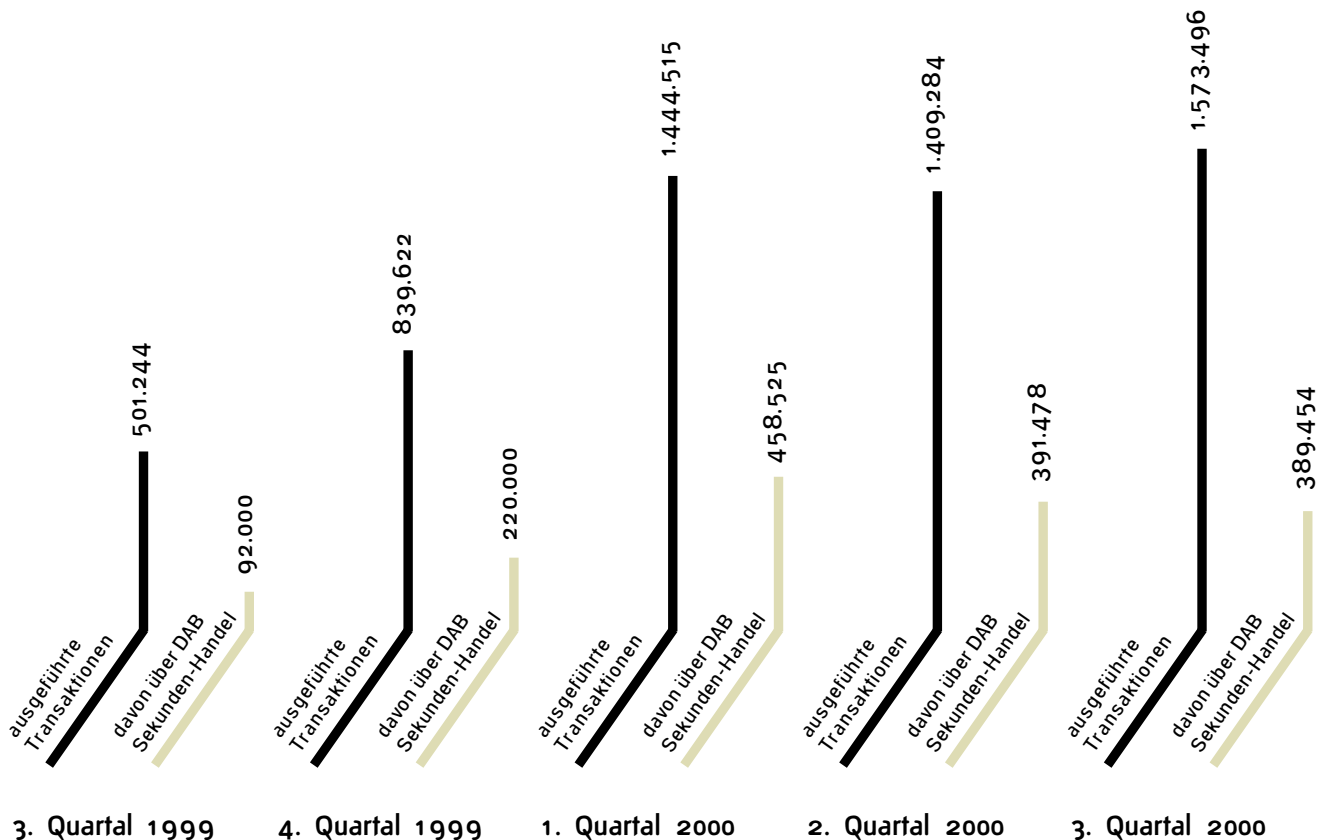


Anzahl der Transaktionen steigt um 12 Prozent

Im 3. Quartal hat die DAB knapp 1,6 Mio. Wertpapiertransaktionen abgewickelt. In dieser Zählung sind ausschließlich Orders berücksichtigt, die tatsächlich ausgeführt wurden. Gegenüber dem 2. Quartal 2000 ist dies eine Steigerung um 12 Prozent. Auf das Jahr hochgerechnet werden pro Depot 25,7 Transaktionen ausgeführt. Bemerkenswert daran ist, dass die Zahl der Transaktionen pro Depot nahezu konstant geblieben ist – trotz der oben erwähnten instabilen Börsenlage. Daran wird unter anderem ersichtlich, dass die DAB in ihren bestehenden Kundenbeziehungen zunehmend unab-

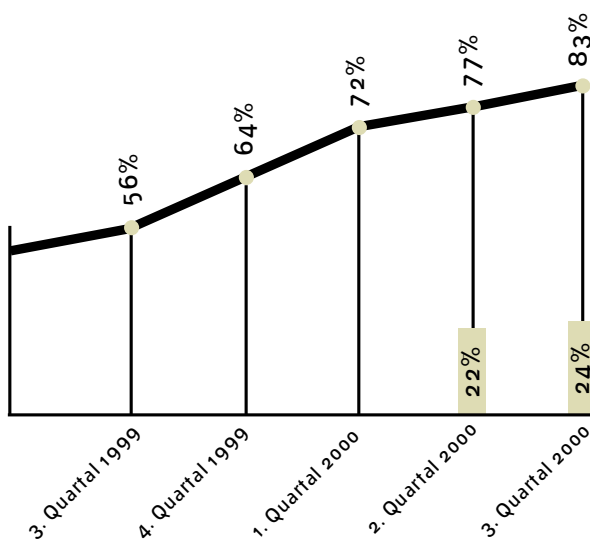
hängig wird von Börsenstimmungen. Und unsere Kunden erweisen sich als besonnene, erfahrene Wertpapierprofis.

Ein Viertel aller Transaktionen erfolgt über unsere außerbörsliche Handelsplattform, den DAB Sekunden-Handel. Ein großer Anteil unserer Kunden nutzt diese Plattform nach wie vor für den schnellen und direkten Handel bei vorab genannten Kursen. Dieses Ergebnis bestätigt uns einmal mehr, dass wir damit ein für viele Anleger wichtiges Bedürfnis abdecken.



Anzahl der Online-Transaktionen vergrößert sich weiter

Erneut kontinuierlich gestiegen ist der Anteil der Online-Transaktionen. Im Geschäft mit Privatkunden (Business-to-Customer) liegt er bei nunmehr 83 Prozent. Unabhängig von den Anlagezielen und vom Anlageverhalten unserer Kunden ist die Online-Abwicklung, auch über automatische Anruferkennungssysteme, weitgehend akzeptiert – eine der wichtigsten Voraussetzungen überhaupt für das künftige Wachstum von Online-Brokern. Bei der DAB werden bereits 24 Prozent aller Anrufe über automatische Telefonsysteme bedient, die Funktionen werden kontinuierlich erweitert. Die Vermutung, Bankkunden würden solchen Interaktionssystemen misstrauisch begegnen, erweist sich als unbegründet – was zählt, sind vielmehr die konkreten Servicevorteile und die ständige sehr gute Erreichbarkeit.

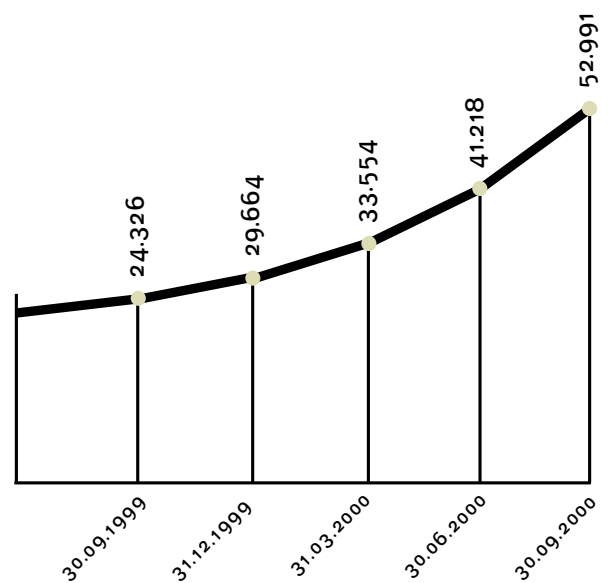


Anteil Online-Transaktionen*
Anteil Anrufe über interaktives Sprachdialogsystem

*B-t-C-Transaktionen ohne Sparpläne

Sparpläne: Starker Anstieg, regelmäßige Erträge

Erneut stark gestiegen ist die Zahl der Sparpläne. Die DAB bietet ihren Kunden eine Vielzahl von Möglichkeiten, über Sparpläne in Aktien, Indexwerte oder Fonds zu investieren und damit mittel- und langfristig Sparziele zu erreichen. An der Entwicklung der Sparpläne lässt sich klar erkennen, dass es der DAB sehr gut gelungen ist, sich als Partner für die mittel- und langfristige Vermögensbildung fest zu etablieren. Für das Ergebnis der DAB bedeutet dies vor allem eine Ertragsstabilisierung, da sich gerade Sparer und Anleger nicht von kurzfristigen Börsentendenzen irritieren lassen, wie die Vergangenheit gezeigt hat.



Anzahl Sparpläne

Depot- und Einlagenvolumina erneut stark angestiegen

Ihre Spitzenposition unter Europas Discount Brokern konnte die DAB auch im 3. Quartal 2000 behaupten – das gesamte Depotvolumen ist auf 11,4 Milliarden Euro, das gesamte von der DAB verwaltete Kundenvermögen (Depotvolumen und Einlagen) auf 12,9 Milliarden Euro angewachsen. Die von den Kunden der DAB in Investmentfonds angelegten Gelder haben dabei im September erstmals die Schallmauer von 5 Milliarden Euro durchbrochen (2. Quartal: 4,3 Milliarden Euro, 3. Quartal: 5,1 Milliarden Euro). Damit positioniert sich die DAB unter den führenden deutschen Anbietern als Full Service Discount Broker und als idealer Partner für alle Sparer und Anleger.

Zwei Fakten stechen ganz besonders hervor. Erstens: Besonders stark war der Anstieg im Geschäft mit Vermögensverwaltern und Fondsvermittlern, dem so genannten Business-to-Business-Bereich. Knapp 4,2 Milliarden Euro legten unsere Partner für ihre Endkunden bei uns an.

Einmal mehr zeigt sich damit, wie wichtig unsere in Europa nahezu einmalige Positionierung als Partner von Vermögensverwaltern, Fondsvermittlern und ausländischen Banken für die DAB und ihre – künftig stärker europäisch ausgerichtete – Entwicklung ist.

Zweitens: Obwohl die Börsen starke Seitwärts- oder sogar Abwärtsbewegungen verzeichneten, ist das durchschnittliche Depotvolumen geringfügig gestiegen, etwaige Kursverluste konnten also ausgeglichen werden.

Unsere Kunden nutzen ihr Depot aktiv. Sie sind zunehmend langfristig orientiert und verhalten sich auch bei allgemein unsicheren Lagen auf den Kapitalmärkten äußerst professionell. Es ist uns gelungen, für breite Publikumskreise der bevorzugte Partner bei der Anlage und Vermögensbildung zu werden.

		30.09.1999	31.12.1999	31.03.2000	30.06.2000	30.09.2000
Depotvolumen	Mrd. Euro	4,3	7,4	9,5	10,1	11,4
davon in Fonds	Mrd. Euro	2,0	2,9	4,1	4,3	5,1
Einlagen	Mrd. Euro	0,8	1,0	1,5	1,5	1,5
Vermögen (Depotvolumen + Einlagen)	Mrd. Euro	5,2	8,4	11,0	11,6	12,9
Kredite	Mio. Euro	177	222	320	382	411

		30.09.1999	31.12.1999	31.03.2000	30.06.2000	30.09.2000
Verwaltete aktive Depots		86.987	114.181	204.056	272.800	306.582
Transaktionen		433.582	743.991	1.336.306	1.313.632	1.431.107
Depotvolumen	Mrd. Euro	2,6	4,7	6,5	6,4	7,2
davon in Fonds	Mrd. Euro	0,8	1,2	1,6	1,7	2,1
Einlagen	Mrd. Euro	0,5	0,6	1,0	1,0	0,9
Vermögen (Depotvolumen + Einlagen)	Mrd. Euro	3,1	5,3	7,5	7,4	8,1

Besserer Service, noch mehr Produkte

Die DAB hatte am Ende des 3. Quartals rund 34.000 Privatkunden mehr als am Anfang und betreut damit insgesamt rund 307.000 B-t-C-Kunden. Besonders stark wuchs der Anteil der Investmentfonds in den verwalteten Depots: Er kletterte um 23 Prozent von 1,7 Milliarden Euro auf 2,1 Milliarden Euro. Insbesondere sind wir als der Discount Broker anerkannt, der das breiteste Angebot für Sparer und Anleger zu bieten hat. Wir sprechen damit jene Kundensegmente an, die in Zukunft noch viel stärker als heute das Wachstum prägen werden. Gleichzeitig erleichtert uns die erreichte Marktgröße die Positionierung im Wettbewerb mit anderen Discount Brokern.

Unser Hauptziel im vergangenen Quartal war es einmal mehr, unseren Service kontinuierlich zu verbessern und das Produktspektrum auszuweiten.

Dies ist uns in allen Bereichen – bei den Informationen, den Entscheidungshilfen und den Werkzeugen für den Handel mit Wertpapieren – gelungen. Insbesondere die Einrichtung unseres DAB Allfinanz-Centers hat die über die DAB verfügbare Produktpalette um Versicherungen und Baufinanzierungen erweitert. Die DAB betreibt damit als erster Discount Broker ein Allfinanz-Center, das seinen Kunden neutrale Informationen liefert, sie bei der Auswahl unterstützt und ihnen institutsunabhängig die jeweils besten Angebote aus den Bereichen Anlegen und Sparen, Versichern und Finanzieren bietet. Mit dem Allfinanz-Center erreichen wir vor allem die 2. Generation der potentiellen Kunden, jene Nutzer des Internets, die das „World Wide Web“ gerade erst entdecken.



Ständig umlagert: Der DAB-Truck auf der IAM (Internationale Anlegermesse)

14 Geschäftsentwicklung B-t-B

Im so genannten Business-to-Business-Geschäft, also bei der Betreuung unabhängiger Finanzintermediäre, ist die DAB in Deutschland nach wie vor mit großem Abstand führend und konnte im vergangenen Quartal erneut kräftig zulegen. Die Anzahl der von uns betreuten Finanzintermediäre ist von 426 auf 576 gestiegen. Einen überproportionalen Anteil an diesem Wachstum haben die Fondsvermittler. Unter anderem ist es gelungen, mit renommierten und großen Partnerorganisationen Vertriebsvereinbarungen zu schließen. Die Anzahl der Endkundendepots aller Fondsvermittler, Vermögensverwalter und ausländischen Banken ist von 20.412 auf 23.519, das Depotvolumen um 13,5 Prozent auf 4,2 Milliarden Euro gestiegen.

Die starke Serviceorientierung bei gleichzeitiger Neutralität auf der Produktseite macht die DAB zu

einem attraktiven Partner für Finanzintermediäre. Auch im vergangenen Quartal haben wir wichtige Verbesserungen eingeführt. Dazu zählt beispielsweise Happy-Age Professional, eine speziell auf die Bedürfnisse der Intermediäre zugeschnittene fondsgebundene Rentenpolice. Eine geschlossene, internetbasierte Finanz-Community für die Zielgruppe wurde eingerichtet, Seminare und Workshops veranstaltet, die kostenfreie Nutzung einer speziellen Datenbank mit Presseinformationen, Unternehmenskennzahlen und volkswirtschaftlichen Daten eingerichtet sowie die kostenfreie Versorgung mit Realtime-Kursen über SMS eingeführt.

Mehr als die Hälfte unserer Business-to-Business-Partner verfügt inzwischen über eine direkte Onlineverbindung zu uns, was das große Vertrauen dieser Partner in unsere Leistungsfähigkeit belegt.

		30.09.1999	31.12.1999	31.03.2000	30.06.2000	30.09.2000
Finanzdienstleister		233	310	386	426	576
Endkundendepots		14.227	15.351	17.454	20.412	23.519
Transaktionen		67.662	95.631	108.209	95.652	142.389
Depotvolumen	Mrd. Euro	1,7	2,7	2,9	3,7	4,2
davon Fondsvolumen	Mrd. Euro	1,2	1,7	2,5	2,6	3,0
Einlagen	Mrd. Euro	0,3	0,4	0,6	0,5	0,6
Vermögen (Depotvolumen + Einlagen)	Mrd. Euro	2,1	3,1	3,5	4,2	4,8



Bei der DAB gibt es für Vermögensverwalter und Fondsvermittler eine eigene geschlossene Finanz-Community.

Die DAB versteht sich seit jeher als Schrittmacher und Pionier der gesamten Discount-Brokerage-Branche. Diesem Selbstverständnis sind wir auch im dritten Quartal gerecht geworden – mit zahlreichen Innovationen im Service, bei den über uns angebotenen Produkten und von uns veranstalteten Aktionen. Die wichtigsten Highlights im Überblick:

Produkte

- **Fonds-Hitzewochen voller Erfolg**
Im August haben wir unter der Überschrift „Fonds-Hitzewochen“ zusätzlich mehr als 60 Themen- und Branchenfonds zu 100 Prozent bonifiziert angeboten, so dass insgesamt über 600 Fonds ohne Ausgabeaufschlag gezeichnet werden konnten. Diese Aktion wurde begeistert angenommen. Das Fondsvolumen der 60 bonifizierten Branchenfonds stieg um 106 Millionen Euro an; insgesamt überschritt das Fondsvolumen der DAB Kunden Ende September erstmals 5 Milliarden Euro (exakt: 5,1 Milliarden Euro).
- **Marktführer im Neuemissionsgeschäft**
Die DAB ist im Geschäft mit Neuemissionen zum Marktführer unter Deutschlands Discount Brokern geworden. Insgesamt konnten unsere Kunden bis zum Ende des 3. Quartals bereits an 32 Zeichnungen teilnehmen, 9 davon fanden im 3. Quartal statt. Ebenfalls deutlich ausgeweitet haben wir das Zeichnungsgeschäft mit Zertifikaten, im 3. Quartal wurden 14 Zertifikate zur Zeichnung angeboten.
- **Bondhandel im DAB Sekunden-Handel ausgeweitet**
Das Angebot an Anleihen, die über den DAB Sekunden-Handel geordert werden können, wurde auf 458 Werte erweitert (Jumboanleihen 313, Bundesanleihen 67, Emerging Markets 46, Corporate Bonds 32).

Online-Tools

- **DAB Fonds-Investor:**
Mehr Informationen, schnellerer Durchblick
Der äußerst erfolgreiche DAB Fonds-Investor wurde erweitert und verbessert. Die Nachrichten sind jetzt noch klarer gegliedert, Fondsporträts zeigen die wichtigsten Einzelpositionen an. Europas größte Fondsdatenbank ist damit noch umfassender und gleichzeitig für den Anwender übersichtlicher geworden.
- **DAB Emissions-Investor: Research von Anfang an**
Im neuen DAB Emissions-Investor können sich Kunden der DAB ausführlich über neue Börsenkandidaten und Zertifikate informieren und so ihre Investitionsentscheidung auf ein solides Fundament stellen.

Trading und Orderrouting

- **dabmobile.com: Überall und immer im Bild**
Mit den mobilen Diensten „DAB Mobile-Info“ und „DAB Mobile-Trader“ (www.dabmobile.com) können Kunden und Interessenten der DAB nun jederzeit und überall Informationen der DAB abrufen. Mit der neuen WAP-Technologie können Wertpapiere direkt gehandelt werden – sowohl über die Börse als auch außerbörslich über den DAB Sekunden-Handel. Derzeit nur bei der DAB gibt es den SMS-Börsenkursdienst. Börsenkurse vom Musterdepot oder der Watchlist werden dabei direkt auf das Handy übermittelt. Seit Einführung dieses Dienstes haben sich über 15.000 Anwender angemeldet und 215.000 Mal Kurse abgefragt.
- **DAB Depot & Trading Center: Schneller handeln**
Unter www.trading.dab.com wurde ein direkter Zugang zu den Handelssystemen der DAB eingerichtet. Kunden gelangen unter dieser Webadresse sofort zu den Trading-Applikationen – und können damit noch schneller handeln.
- **Neues Orderrouting: Höhere Stabilität, bessere Performance**
Um für das starke Wachstum gerüstet zu sein, hat die DAB seit jeher vorausschauend den Ausbau ihrer IT-Infrastruktur betrieben („Fit für eine Million Kunden“). Im dritten Quartal wurde ein neues Orderrouting-System eingeführt, das die Stabilität der Prozesse und damit die Performance noch einmal verbessert hat.

DAB Anlage-Center

- **Neue DAB Anlage-Center in Berlin und Rostock**
Die Zahl der DAB Anlage-Center ist mittlerweile auf sieben gestiegen. Neben Rostock kam als weiterer Standort der Kaufhof am Berliner Alexanderplatz hinzu. Weitere Anlage-Center im Rahmen der Kooperation mit Kaufhof sind bereits in Planung, die Eröffnung weiterer Flagship-Stores, die die DAB in Eigenregie betreibt, steht unmittelbar bevor.



DAB Anlage-Center im Kaufhof am Alexanderplatz

Der DAB ist es im vergangenen Quartal gelungen, hochkarätige strategische Partner in den Bereichen Allfinanz und Neuemissionen zu gewinnen. Beide Felder sind für die Erweiterung der umfassenden Produkt- und Servicepalette der DAB von ganz entscheidender Bedeutung. Wesentliche Schritte zur Abrundung des Business-Modells sind damit vollzogen.

DAB Allfinanz-Center:

DAB bietet erstes echtes Allfinanz-Portal in Europa

Seit Ende Juli arbeitet die DAB mit Deutschlands führendem Bau- und Immobilienfinanzierungsportal zusammen, der Interhyp AG, München (www.interhyp.de). Über die Interhyp können Interessierte Baufinanzierungsangebote von derzeit 28 namhaften Finanzierungspartnern aus dem Banken- und Versicherungsbereich direkt vergleichen, das individuell günstigste auswählen und online abschließen.

Seit September dieses Jahres besteht eine exklusive Partnerschaft mit der InsuranceCity AG, Frankfurt am Main. Die InsuranceCity AG betreibt eines der führenden deutschen Versicherungsportale. Die Konditionen von 56 Versicherungsgesellschaften in 20 Sparten können dort miteinander verglichen, die Versicherungen online abgeschlossen werden.

Durch diese Vereinbarungen ist es der DAB gelungen, für ihre Kunden das erste Online-Allfinanz-Center zu eröffnen, in dem über einen Zugang nahezu alle Anlageprodukte, die wichtigsten Produkte aus dem Versicherungsbereich und die günstigsten Immobilienfinanzierungen gebündelt werden. Dies ist eine in Europa bislang einmalige Konstellation. Damit können wir die Bedürfnisse unserer Kunden nach Rendite, Heimat und Sicherheit befriedigen – aus einer Hand, zu Discount-Konditionen, transparent und anbieterunabhängig.

Wir schärfen damit einmal mehr unser Profil als treibende Kraft unter Deutschlands und Europas Discount Brokern, können unsere Kunden enger an uns binden und erschließen neue Ertragsquellen. Die Bereiche E-Versicherung und E-Baufinanzierung werden, so Branchenexperten und Analysten, in den kommenden Jahren rasant wachsen. Über die Kooperationen im DAB Allfinanz-Center sind wir an diesem Wachstum direkt beteiligt, gleichzeitig können wir uns ganz auf unser Kerngeschäft und unsere Kernkompetenzen konzentrieren.

Neuemissionen:

Ausbau der Marktführung in Deutschland, Eintritt ins globale Emissionsgeschäft, umfangreiches Research-Angebot

Bereits in der Vergangenheit haben wir viele Kunden im Umfeld großer Börsengänge gewinnen können. Unseren Kunden größtmögliche Zuteilungschancen bei Emissionen zu eröffnen und ihnen Zugang zu professionellen Informationen über Börsenkandidaten zu gewähren, hat daher einen hohen Stellenwert bei der DAB – schon immer. In diesem Jahr konnten unsere Kunden über uns an 32 Neuemissionen teilnehmen. Überdies wurden 45 Zertifikate zur Zeichnung angeboten. Insgesamt konnte so ein Volumen von 183 Mio. Euro platziert werden. Insbesondere unser DAB Pilot-Handel, bei dem Kunden vorbörslich mit Emissionspapieren handeln können, hat großen Anklang gefunden. Bereits heute sind wir unter Deutschlands Discount Brokern der Marktführer im Neuemissionsgeschäft.

Das genügt uns nicht. Nach wie vor sind Privatkunden sowohl bei den Zuteilungen als auch beim Zugang zu professionellen vorbörslichen Informationen gegenüber institutionellen Investoren im Nachteil – für einen Discount Broker mit dem Versprechen an seine Kunden „Die Bank sind Sie“ ist dies eine unbefriedigende Situation. Mit zwei Kooperationsvereinbarungen, die wir im vergangenen Quartal getroffen haben, streben wir auch auf diesem Gebiet die Marktführerschaft in Deutschland an.

18 Kooperationen

Eine Partnerschaft von weltweiter Bedeutung haben wir mit Goldman Sachs International vereinbart. Die DAB ist der erste Partner der neuen „PrimeAccess“-Brokerage-Plattform von Goldman Sachs. Diese ermöglicht DAB Kunden ab dem 1. Quartal 2001 den elektronischen Realtime-Zugang zu den wichtigsten Börsen der Welt und erlaubt es ihnen, internationale Börsenaufträge zu platzieren. Unsere Kunden werden ausgewählte Neuemissionen, bei denen Goldman Sachs als Lead Manager tätig ist, zeichnen können. Nahezu wie institutionelle Investoren werden sie auf das umfassende Goldman Sachs Researchmaterial über Aktien, aber auch über volkswirtschaftliche Mikro- und Makrodaten, über Portfoliostrategien und Unternehmen zugreifen können. Rund 400 Analysten der Investmentbank werden Empfehlungen und Anlageideen für Europa, Nordamerika und Asien zur Verfügung stellen. Das Researchmaterial wird den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechend umgearbeitet, damit diese sich schnell und zielgerichtet informieren können.

Mit der Equinet AG, Frankfurt am Main, einem dynamisch wachsenden Investmenthaus, haben wir einen weiteren Partner gefunden, über den unsere Kunden insbesondere bei Small- und Mid-Cap-Emissionen am Neuen Markt bessere Zuteilungschancen haben werden. Equinet hat seit seiner Gründung 20 Unternehmen beratend an die Börse begleitet, 16 davon an den Neuen Markt der

Frankfurter Wertpapierbörse. Die DAB wird bei Mandaten, bei denen Equinet das Konsortium führt, als Partner in das Konsortium aufgenommen. Insbesondere werden die DAB Kunden vom Research profitieren und sich umfassend über die Unternehmen informieren können.

Die Partnerschaft mit beiden Unternehmen wird DAB Kunden erhebliche Vorteile einräumen – sie können sich schneller und leichter kompetent informieren, haben bessere Zuteilungschancen bei Emissionen und einen schnelleren Zugriff auf die weltweiten Börsen. Die DAB selbst kann damit ihr Angebot deutlich verbessern und sich so von der Konkurrenz deutlich abheben.



Nach Fusion mit Business Channel Vorstoß in neue Dimensionen

Die Community Concepts AG, München (ComCon), eine hundertprozentige Tochter der DAB, kann auf eine erstaunliche Erfolgsgeschichte verweisen. Die Kundenzeitschrift „Investormagazin“ bildete hierfür die Grundlage. Mit eigenen Events wie Messen und Seminaren sowie mit Radioformaten ist es der ComCon gelungen, eine multimediale Finanz-Community mit 300.000 Mitgliedern aufzubauen. Die „investorworld“ ist Deutschlands größte Allfinanz-Community dieser Art.

Diese Erfolgsgeschichte wird die ComCon mit einem prominenten Partner fortsetzen. Rückwirkend zum 1. Juli 2000 wird die ComCon AG mit der zu Gruner + Jahr gehörenden Business Channel GmbH und ihrem gleichnamigen Informations-Finanzportal fusioniert. Die fusionierten Unternehmen werden als Business Channel AG mit Sitz in München und einem weiteren Sitz in Köln operieren. Das dadurch neu geschaffene Allfinanzportal wird unter dem Namen Business Channel weitergeführt; bis Ende 2000 werden die Internet-Sites zusammengeführt. Gruner + Jahr wird an der Business Channel AG rund 60 Prozent der Anteile halten, die DAB 40 Prozent. Die Fusion steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Gesellschaftergremien.

Mit dem neuen Business Channel verfolgen wir ehrgeizige Ziele: Es entsteht ein Allfinanzportal mit sich optimal ergänzenden Angeboten, das beste Voraussetzungen mitbringt, eine marktführende Stellung im künftig härter werdenden Wettbewerb einzunehmen. Unabhängige, redaktionell hochwertige Informationen von anerkannten Wirtschaftsredaktionen werden dabei von einer eigenständigen Redaktionsgesellschaft eingebracht, die ihrerseits auf so renommierte Gruner + Jahr-Labels wie Börse Online, Capital, Bizz und impulse zurückgreift. Mit der Integration der Business Channel Financial Media Service GmbH wird das Geschäftsfeld der Business Channel AG um die nutzernehe Entwicklung von Online-Applikationen für Dritte erweitert.

Neben den exklusiven inhaltlichen Angeboten des neuen Business Channel lassen sich mit seiner Hilfe alle persönlichen Bankverbindungen bei verschiedenen Finanzdienstleistern über ein einziges Portal darstellen und verwalten. Dieses „All-in-one“-Kontensystem ermöglicht die Personalisierung der gesamten Finanzdaten über alle Anbieter hinweg. Durch die Verbindung von aktuellen Informationen, bequemen Finanzsoftware-Anwendungen und E-Commerce-Angeboten aus einer Hand bietet der Business Channel einen überlegenen Kundennutzen für die attraktive Zielgruppe der vermögenden Finanz- und Wirtschaftsinteressierten.

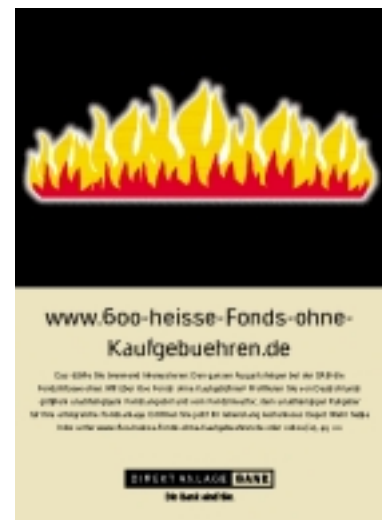
Mit diesem Schritt ist es der DAB gelungen, den Allfinanzansatz der ComCon mit dem in Europa bestmöglichen Partner fortzusetzen und gleichzeitig in eine neue Dimension vorzustößen. Der neue Business Channel wird uns dank seines ausgeprägten Markencharakters in die Lage versetzen, im engagierten Wettbewerb unter den deutschen Allfinanzportalen ein überzeugendes, leistungsfähiges Angebot zu platzieren. Deren Zukunft wird nämlich ganz wesentlich von der Qualität der Informationsangebote bestimmt. Nur wer hier unangreifbar kompetent und unabhängig ist, wird in großem Maßstab neue Mitglieder überzeugen und als Kunden gewinnen können. Mit der Fusion der ComCon und der Beteiligung an dem gemeinsamen Unternehmen haben wir den richtigen Weg eingeschlagen, um gerade vor dem Hintergrund der europäischen Expansion für den Wettbewerb bestens gerüstet zu sein. Dafür trägt auch das hochmotivierte Management Sorge, das sich aus beiden Unternehmen zusammensetzt. Eine der ersten Aufgaben wird die Entwicklung einer den hochwertigen Inhalten entsprechenden technischen Plattform sein, die die Vorzüge ihrer beiden Vorgänger vereint.

Im vergangenen Quartal hat die DAB erneut erhebliche Mittel in ihre Werbung und Außendarstellung investiert. Mit dem Magazin „Stern“ wurde ein Börsenspiel veranstaltet, wir haben unsere Sponsoring-Aktivitäten intensiviert und sind nun beispielsweise bei Bundesliga-Übertragungen und internationalen Spielen vor Millionen Fernsehschauern präsent. Fernsehspots auf n-tv wenden sich zielgenau an ein Publikum, das sich intensiv mit Anlage- und Vermögensfragen beschäftigt, während der DAB Truck die DAB und ihr Leistungsspektrum flächendeckend kommuniziert – und erneut viele neue Kunden gewinnen konnte.

Flankiert wurden diese Maßnahmen durch Anzeigenwerbung, wobei wir die Strategie verfolgen, die konkreten Vorteile herauszustellen, die Kunden bei der DAB haben. Zahlreiche Presseveranstaltungen, beispielsweise zur Eröffnung unserer Anlage-Center oder anlässlich der Livestellung unseres Allfinanz-Centers, sind auf breite Resonanz gestoßen. Insbe-

sondere in den letzten Wochen des Quartals haben wir mit den Pressekonferenzen und Meldungen zum Erwerb von Self Trade und den Kooperationen mit renommierten Partnern für Nachrichten gesorgt, die von nahezu allen Medien aufgegriffen wurden.

Unser Ziel bei diesen Aktionen ist es, die Marke DAB noch fester zu etablieren und zu kommunizieren: Die DAB ist kein Brokerage-Spezialist für wenige, sondern ein Discount Broker, der allen Anlegern, Sparern und tradingorientierten Kunden viel zu bieten hat. In Zukunft möchten wir diese Kommunikation auch international ausrichten. Die Wiedererkennung der Marke DAB ist in Deutschland in den vergangenen Monaten auf über 30 Prozent gestiegen. Hierfür machen wir nicht nur unsere Kompetenz als Bank für Wertpapiertransaktionen verantwortlich, sondern auch als qualifizierter Anbieter ausgefeilter Servicetools und Informationen, dessen Community-Gedanke nahezu alle Kundenbedürfnisse befriedigt.



Beispiele aktueller Anzeigenmotive

	30.09.1999	31.12.1999	31.03.2000	30.06.2000	30.09.2000
Anzahl Mitarbeiter (Vollzeit)*	386	385	477	573	602
Anzahl Stundenkräfte*	44	52	105	103	91
Gesamtmitarbeiterzahl (Personen)	441	522	780	842	862
Depots/Mitarbeiter (Vollzeit)	262	336	465	511	548
Transaktionen/Mitarbeiter (Vollzeit)/Quartal	1.299	2.181	3.030	2.458	2.614

* Angabe in Mitarbeiterkapazitäten = 40-Stunden/Woche-Kräfte

Die DAB beschäftigt inzwischen 862 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Umgerechnet auf Vollzeitstellen entspricht dies 693 40-Stunden-Arbeitsplätzen. Damit sind wir im dritten Quartal erneut deutlich gewachsen und haben es geschafft, weitere neue Mitarbeiter in die DAB zu integrieren. Da die Kapazitäten unserer Zentrale inzwischen ausgeschöpft sind, werden wir in Kürze ein weiteres Gebäude in unmittelbarer Nähe nutzen. So bleiben Organisation und Technik sowie das operative Geschäft zusammen.

Wie bei allen Dienstleistungsunternehmen steht und fällt die Qualität mit den Menschen, die sich für das Unternehmen engagieren. Die DAB legt daher größten Wert auf die Förderung und Motivation ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Allein in den

ersten neun Monaten dieses Jahres haben unsere Mitarbeiter insgesamt 5.800 Schulungen – gemessen an den jeweiligen Schulungskontakten – erlebt. Die DAB ist weiterhin auf der Suche nach neuen Kräften und freut sich auf neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und deren Impulse und Ideen. Aber sie bietet auch ihren jetzigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr gute Aufstiegschancen und Karriereperspektiven in einem dynamisch wachsenden, anerkannt innovativen Unternehmen mit einer lebendigen, von flachen Hierarchien und direkten Kommunikationsprozessen geprägten Unternehmenskultur. Die Mitarbeiter der DAB arbeiten zudem immer effizienter. Dies zeigt sich z. B. an den Kennzahlen Depots pro Mitarbeiter und Transaktionen pro Mitarbeiter: Beide haben sich im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt.

22 Financial Review

Die DAB hat in den ersten neun Monaten dieses Geschäftsjahres ein Ergebnis vor Steuern von 5,026 Millionen Euro erwirtschaftet. Das 3. Quartal ist mit einem Ergebnis vor Steuern von 4,496 Millionen Euro das bisher erfolgreichste in diesem Jahr.

Grund ist zum einen der 14-prozentige Anstieg des Provisionsüberschusses von 24,298 Millionen Euro im 2. Quartal auf 27,694 Millionen Euro. Hier macht sich unter anderem die Erhöhung der Transaktionen bemerkbar. Erfreulicherweise konnte auch der Provisionsüberschuss pro Transaktion gesteigert und der Abwärtstrend gestoppt werden. Auch der Zinsüberschuss konnte um 5 Prozent auf 11,045 Millionen Euro erhöht werden.

Auf der Aufwandsseite wirkte sich zum anderen die Senkung der Marketingaufwendungen, die aufgrund der Börsensituation und der üblicherweise

schwächeren Sommermonate reduziert wurden, positiv auf das Ergebnis aus. So beziffert sich der Marketingaufwand im 3. Quartal auf 6,055 Millionen Euro nach 10,604 Millionen Euro im 2. Quartal. Für das 3. Quartal ergibt sich somit ein operatives Ergebnis (ex Marketing) von 10,6 Millionen Euro. Der Marketingaufwand pro Netto-neukunde belief sich im 3. Quartal auf 164,1 Euro. Durch den starken Kundenzuwachs im ersten Halbjahr und die damit verbundenen niedrigeren Zugangskosten ergibt sich somit für die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres ein Marketingaufwand von 112 Euro pro Nettoneukunde.

In den ersten neun Monaten hat die DAB weiterhin effizient gewirtschaftet. Zwar stieg im 3. Quartal der Gesamtaufwand (ex Marketing) pro Transaktion, Personal- und IT-Aufwand blieben aber auf dem Niveau des 2. Quartals. Insgesamt zeigt sich: Wir sind auf dem richtigen Weg.

Finanzkennzahlen

	3. Q 1999 Euro	4. Q 1999 Euro	1. Q 2000 Euro	2. Q 2000 Euro	3. Q 2000 Euro
Provisionsüberschuss pro Transaktion	20,7	18,2	18,1	17,2	17,6
Zinsüberschuss vor Risikovorsorge pro Kunde	45,7	31,4	41,2	40,7	35,4
Gesamtaufwand (ex Marketing) je Transaktion*	30,9	20,6	18,5	18,4	18,7
davon Personalaufwand je Transaktion	9,8	6,7	4,0	5,3	5,2
IT-Aufwand je Transaktion	5,6	2,2	1,9	1,8	1,8
Marketingaufwand je Nettoneukunde	251,4**	343,4**	63,4	147,9	164,1

* Gesamtaufwand: Summe Verwaltungsaufwand
+ sonstige betriebliche Aufwendungen
– Marketingaufwand

** inklusive IPO-Marketingaufwand

Aktiva

	30.09.2000 in T Euro	30.09.1999 in T Euro	Veränderung absolut	Veränderung %
Barreserve	24.782	10.380	14.402	139
Forderungen an Kreditinstitute	441.944	424.697	17.247	4
Forderungen an Kunden	651.446	356.633	294.813	83
abzüglich Risikovorsorge	-2.673	-1.750	-923	-53
Finanzanlagen	903.242	359.014	544.228	152
Sachanlagen	22.344	11.297	11.047	98
Sonstige Aktiva	42.681	32.548	10.133	31
Summe der Aktiva	2.083.766	1.192.819	890.947	75

Passiva

	30.09.2000 in T Euro	30.09.1999 in T Euro	Veränderung absolut	Veränderung %
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	219.682	124.869	94.813	76
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	1.661.992	990.780	671.212	68
Rückstellungen	6.599	11.782	-5.183	-44
Sonstige Passiva	5.856	2.646	3.210	121
Nachrangkapital	6.162	6.165	-3	0
Eigenkapital	183.475	56.577	126.898	224
Gezeichnetes Kapital	56.500	46.500	10.000	22
Kapitalrücklage	131.857	26.129	105.728	405
Bilanzverlust	-4.882	-16.052	11.170	70
Summe der Passiva	2.083.766	1.192.819	890.947	75

Basis: nicht festierte Quartalsabschlüsse nach IAS

24 Gewinn- und Verlustrechnung Direkt Anlage Bank AG

	1.1.-30.9.2000 in T Euro	1.1.-30.9.1999 in T Euro	Veränderung absolut	Veränderung %
Zinserträge	63.119	27.046	36.073	133
Zinsaufwendungen	-34.361	-16.462	-17.899	-109
Zinsüberschuss	28.758	10.584	18.174	172
Kreditrisikovorsorge	-1.633	-116	-1.517	-1.308
Zinsüberschuss nach Kreditrisikovorsorge	27.125	10.468	16.657	159
Provisionserträge	103.589	35.600	67.989	191
Provisionsaufwendungen	-25.496	-6.123	-19.373	-316
Provisionsüberschuss	78.093	29.477	48.616	165
Handelsergebnis	0	53	-53	-100
Personalaufwand	-21.405	-13.385	-8.020	-60
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Sachanlagen	-6.093	-3.063	-3.030	-99
Andere Verwaltungsaufwendungen	-69.737	-25.820	-43.917	-170
Summe Verwaltungsaufwand	-97.235	-42.268	-54.967	-130
Sonstige betriebliche Erträge	4.147	2.773	1.374	50
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-7.329	-1.737	-5.592	-322
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	-3.182	1.036	-4.218	-407
Betriebsergebnis	4.801	-1.234	6.035	489
Ergebnis aus Finanzanlagen	225	-2.253	2.478	110
Übrige Erträge	0	0	0	0
Übrige Aufwendungen	0	0	0	0
Saldo übrige Erträge/Aufwendungen	0	0	0	0
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	5.026	-3.487	8.513	244
Außerordentliche Erträge	0	3.605	-3.605	-100
Außerordentliche Aufwendungen	0	0	0	0
Saldo außerordentliche Erträge/Aufwendungen	0	3.605	-3.605	-100
Ergebnis vor Steuern	5.026	118	4.908	4.159
Ertragssteuern	-7.055	-67	-6.988	-10.430
Ergebnis nach Steuern	-2.029	51	-2.080	-4.078
Verlustvortrag aus dem Vorjahr	-2.853	-16.103	13.250	82
Bilanzverlust	-4.882	-16.052	11.170	70

Ergebnis pro Aktie

		30.09.2000	30.09.1999
Quartalsüberschuss/Quartalsfehlbetrag	T Euro	-2.029	51
Durchschnittliche Anzahl ausgegebener Stückaktien		56.500.000	27.981.752
Ergebnis pro Aktie	Euro	-0,036	0,00
Anpassungen für verwässertes Ergebnis je Aktie:			
Jahresfehlbetrag/Jahresüberschuss	T Euro	-2.029	
Anzahl der durchschnittlich ausgegebenen Stückaktien		56.500.000	
+ zusätzliche Stückaktien aus Optionsrechten		1.825.256	
= verwässerte Anzahl der Aktien		58.325.256	
Verwässertes Ergebnis pro Aktie	Euro	-0,035	

Basis: nicht festierte Quartalsabschlüsse nach IAS

Gewinn- und Verlustrechnung Direkt Anlage Bank AG 25

	3. Q 1999 in T Euro	4. Q 1999 in T Euro	1. Q 2000 in T Euro	2. Q 2000 in T Euro	3. Q 2000 in T Euro
Zinserträge	10.064	10.054	16.093	22.432	24.594
Zinsaufwendungen	-5.657	-6.427	-8.862	-11.950	-13.549
Zinsüberschuss	4.407	3.627	7.231	10.482	11.045
Kreditrisikovorsorge	-78	529	-598	-303	-732
Zinsüberschuss nach Kreditrisikovorsorge	4.329	4.156	6.633	10.179	10.313
Provisionserträge	12.765	20.433	33.356	33.459	36.774
Provisionsaufwendungen	-2.389	-5.148	-7.255	-9.161	-9.080
Provisionsüberschuss	10.376	15.285	26.101	24.298	27.694
Handelsergebnis	53	106	0	0	0
Personalaufwand	-4.899	-5.627	-5.817	-7.419	-8.169
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Sachanlagen	-1.063	-405	-1.850	-1.870	-2.373
Andere Verwaltungsaufwendungen	-10.729	-10.732	-22.126	-25.941	-21.670
Summe Verwaltungsaufwand	-16.691	-16.764	-29.793	-35.230	-32.212
Sonstige betriebliche Erträge	1.803	246	649	1.567	1.931
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-487	-2.698	-2.745	-1.355	-3.229
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	1.316	-2.452	-2.096	212	-1.298
Betriebsergebnis	-617	331	845	-541	4.497
Ergebnis aus Finanzanlagen	-1.274	320	195	31	-1
Übrige Erträge	0	0	0	0	0
Übrige Aufwendungen	0	0	0	0	0
Saldo übrige Erträge/Aufwendungen	0	0	0	0	0
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-1.891	651	1.040	-510	4.496
Außerordentliche Erträge	1.202	1.201	0	0	0
Außerordentliche Aufwendungen	0	0	0	0	0
Saldo außerordentliche Erträge/Aufwendungen	1.202	1.201	0	0	0
Ergebnis vor Steuern	-689	1.852	1.040	-510	4.496
Ertragssteuern	301	11.347	-551	-3.031	-3.473
Ergebnis nach Steuern	-388	13.199	489	-3.541	1.023
Verlustvortrag aus dem Vorjahr	-16.103	-16.103	-2.853	-2.853	-2.853
Bilanzverlust	-16.491	-2.904	-2.364	-6.394	-1.830

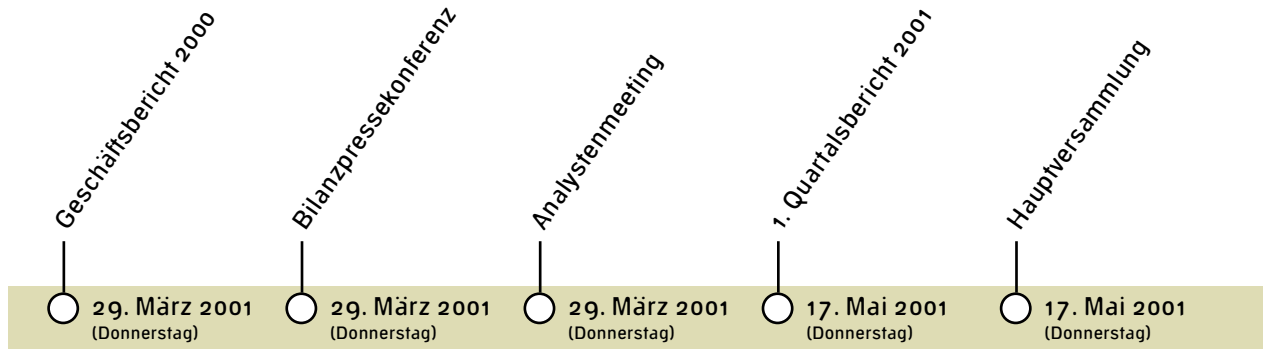
Basis: nicht testierte Quartalsabschlüsse nach IAS

26 Kapitalflussrechnung Direkt Anlage Bank AG

	30.09.2000 in T Euro	30.09.1999 in T Euro
Quartalsüberschuss/Quartalsfehlbetrag	-2.029	51
Veränderungen von Rückstellungen	-7.329	4.229
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	6.093	3.063
Gewinn/Verlust aus Anlagenabgängen	0	676
Sonstige Anpassungen	-28.758	-10.468
Zwischensumme	-32.023	-2.449
Veränderung:		
Forderungen Kreditinstitute	307.141	-213.842
Forderungen Kunden	-204.455	-34.678
Verbindlichkeiten Kreditinstitute	-10.585	55.984
Verbindlichkeiten Kunden	477.518	248.776
Sonstige Verbindlichkeiten	-1.753	-927
Sonstige Vermögensgegenstände	-4.668	-11.566
Erhaltene Zinsen	63.119	27.046
Gezahlte Zinsen	-34.361	-16.462
Aktive latente Steuern	7.055	67
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	566.988	51.949
Investitionen im Anlagevermögen	-924.179	-187.052
Einzahlungen aus Anlagenverkäufen	345.206	118.164
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	-578.973	-68.888
Veränderung Eigenkapital	0	21.500
Veränderung Nachrangkapital	0	1
Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	0	21.501
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-11.985	4.562
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	36.767	5.818
Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes am Ende der Periode:	24.782	10.380
Kassenbestand und Guthaben bei Zentralnotenbanken	24.782	10.380

Basis: nicht testierte Quartalsabschlüsse nach IAS

Terminkalender



Kontakte

Investor Relations:

Dariush Yazdani
Telefon: +49/89/88 95-60 17
Telefax: +49/89/500 68-739
E-Mail: ir-dab@dab.com

Pressestelle:

Telefon: +49/89/500 68-661
Telefax: +49/89/500 68-669
E-Mail: presse@dab.com

Aufsichtsrat:

Dr. Eberhard Rauch
(Vorsitzender)
Dr. Stephan Schüller
(stellv. Vorsitzender)
Dr. Volker Jung
Dr. Jakob Georg Kofler
Silke Bergmann
(Arbeitnehmervertretung)
Manfred Nickl
(Arbeitnehmervertretung)

Vorstand:

Matthias Kröner
Dr. Roland Folz

Generalbevollmächtigter:

Alexander v. Uslar

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.dab.com
E-Mail:
information@dab.com

München:

Direkt Anlage Bank AG
Landsberger Straße 428
D-81241 München

München:

DAB Anlage-Center
Lenbachplatz 9
D-80333 München

Hamburg:

DAB Anlage-Center
Lust for Life/surf inn
Mönckebergstraße 1
D-20095 Hamburg

Mannheim:

DAB Anlage-Center
Galeria Kaufhof/surf inn
N7-Kunststraße
D-68161 Mannheim

Aachen:

DAB Anlage-Center
Lust for Life/surf inn
Komphausbadstraße 10
D-52062 Aachen

Düsseldorf:

DAB Anlage-Center
Galeria Kaufhof/surf inn
Königsallee 1
D-40212 Düsseldorf

Berlin:

DAB Anlage-Center
Galeria Kaufhof/surf inn
Alexanderplatz 9
D-10178 Berlin

Rostock:

DAB Anlage-Center
Galeria Kaufhof/surf inn
Lange Straße
D-18055 Rostock

DIREKT ANLAGE BANK

Die Bank sind Sie.