

## Halbjahresbericht 2024

Der Münchner „FinTech“-Vorreiter wurde im Jahr 2000 als BörseGo gegründet und stellt Privat- und Geschäftskunden IT-Lösungen und redaktionelle Inhalte bereit. Die Vision: *die* Homebase für anspruchsvolle Trader und aktive Anleger zu schaffen.

Auf der Webplattform stock3.com bieten wir tief recherchierte Fundamental- und Chartanalysen und Wissensartikel unserer Redaktion sowie gut aufbereitete Themenseiten für Aktien, Indizes, Rohstoffe, Devisen, Kryptos, Zertifikate, ETFs und Fonds. Zudem erleichtern zahlreiche Features (Produktsuche, Watchlists, Live-Ticker uvm.) und eine state-of-the-Art Trading-Funktion zum Handeln mit dem gewünschten Broker direkt über stock3 den Nutzerinnen und Nutzern den Handelsalltag.

Stark erweiterte, personalisierbare Analyse- und Tradingmöglichkeiten stellen wir auf dem stock3 Terminal zur Verfügung. Nutzerinnen und Nutzer finden hier hilfreiche Widgets für ihren Börsenalltag und zahlreiche Gelegenheiten, sich mit der aktiven, erfahrenen stock3-Community auszutauschen.

Abgerundet wird unser Angebot mit der stock3 App, die alle Highlights von stock3.com und dem stock3 Terminal für das Smartphone oder Tablet vereint.

Durch die mehrheitliche Beteiligung an Goldesel Investing sowie die Übernahme von Trademacher haben wir unsere Reichweite und Präsenz auf YouTube sowie Instagram deutlich ausgebaut. Gemeinsam mit den bestehenden stock3-Kanälen – der Webseite stock3.com, dem stock3 Terminal und der stock3 App – haben wir eine hervorragende Aufstellung für weiteres Wachstum geschaffen.

## Konzern

Die vorerst letzte anorganische Ergänzung unserer Produktpalette stellt die Stockstreet GmbH (Joka Enterprises GmbH) dar, deren Experten und Services unsere redaktionelle Vielfalt ideal ergänzen und weitere Spielräume bezüglich Umsatzwachstum und Synergien eröffnen.

Zum 30.6.2024 verzeichnete die stock3 AG ungeprüfte Umsatzerlöse in Höhe von 6,4 Mio. Euro. Zum Vergleich: Im Vorjahreszeitraum vom 1.1.2023 bis 30.6.2023 verbuchte der stock3-Konzern Umsatzerlöse in Höhe von 5,6 Mio. Euro.

Sehr erfreulich ist das ungeprüfte Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) zum 30.6.2024, welches bei 0,5 Mio. Euro liegt. Im Vorjahreszeitraum vom 1.1.2023 bis 30.6.2023 betrug das EBITDA 0,2 Mio. Euro.

## Tradezahlen

Bei den Tradezahlen sind wir gut ins Jahr 2024 gestartet: Im ersten Halbjahr wurden über die brokerize GmbH, 100%-Tochter der stock3 AG, 862.216 Transaktionen ausgeführt. Das entspricht einem Anstieg von 6 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (815.816 Transaktionen zwischen dem 1.1.2023 und 30.6.2023).

Im ersten Halbjahr 2024 konnte die brokerize GmbH weitere Partner gewinnen: Dazu zählen One Click Trading (Angebot der LRT Finanz-Research GmbH), die NuWays AG (Ausgründung der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG), tradespot (Trading-App von finanzen.net) sowie

Freestoxx (Marke von WH SelfInvest). Zudem bietet nun auch die HSBC ihren Nutzerinnen und Nutzern die Möglichkeit, die angebotenen Zertifikate mit nur einem Klick bei ihrem jeweiligen Broker zu handeln, ohne auf die Seite des Brokers wechseln zu müssen. Neue Brokeranbindungen befinden sich in der Umsetzung. Und auch auf Partnerseite besteht hohes Interesse mit konkreten neuen Partner-Onboardings.

Generell ist die Entwicklung der Tradezahlen sehr erfreulich, da sowohl die Zahl der Nutzerinnen und Nutzer als auch deren Aktivität gestiegen ist. Zudem stimmt uns die zu Beginn von Q3 weiter steigende Volatilität an den Weltmärkten optimistisch für das zweite Halbjahr.

## **Ausblick**

In den letzten zwei Jahren wurde u.a. durch die Umfirmierung, den Relaunch von stock3.com sowie die Beteiligungen und Übernahmen die Grundlage für weiteres Wachstum gelegt. Eine aktuell angestoßene Offensive auf der Produktseite begleitet durch gleichzeitiges Ausschöpfen von Synergien auf der Kostenseite steht aktuell im gesamten Unternehmen im Mittelpunkt. Dementsprechend liegt unser voller Fokus im zweiten Halbjahr auf der Verbesserung unserer Marge.

Allem voran steht der am 10.9.2024 gestartete, neue Trading-Service „AktienPuls360“, mit dem das Ziel steigender Tradezahlen verfolgt wird. Zudem wird eine deutliche Verjüngung der Zielgruppe und somit eine größere Reichweite angestrebt.

Auch der Paid Content-Service unserer Neuerwerbung Tradermacher wurde mit neuen Tradern und Features komplett überarbeitet. Die zugehörige umfangreiche Marketingaktion hat Anfang Oktober gestartet und wird sich bis in den Jahreswechsel hinein fortsetzen.

Ein weiteres Element unserer Produktoffensive stellt der Relaunch unseres stock3-Tradingdepot-Produkts stock3 Trademate dar. Der neue Trade-Stream soll die Umsetzung der Tradingideen unserer Experten in den Depots stark vereinfachen und somit die Tradezahlen der brokerize GmbH positiv beeinflussen. Neue Experten mit spannenden Angeboten wie beispielsweise einem erstmalig langfristigen Optionsschein-Depot runden den neuen Auftritt ideal ab.

Darüber hinaus haben wir eine Neupositionierung unserer Ausbildungs-Services vorgenommen. Das Kernprodukt wird zum 1.11.2024 unter dem neuen Namen „Master your Trade“ gelauncht. Mit diesem inhaltlich und didaktisch überarbeiteten Service im Bereich Aus- und Weiterbildung, wie auch mit unseren vorab beschriebenen Neuerungen haben wir die Angebote im Paid Content-Segment für unsere Nutzerinnen und Nutzer qualitativ auf eine neue Stufe gehoben und zudem noch enger mit unserer Brokerage-Tochter brokerize verknüpft.

Durch die in Q3 und Q4 laufende Produktoffensive und gleichzeitige Hebung von Synergien auf der Kostenseite planen wir weiterhin mit der bereits veröffentlichten Umsatz- und EBITDA-Prognose für das Gesamtjahr.

München, im Oktober 2024

Der Vorstand

Robert Abend – Thomas Waibel – Christian Ehmig – Johannes Pfeuffer