

Sanders CdC-Kommentar am 25. April 2012: Wachstumsstarke, chancenreiche Unternehmen am Start mit Börsenneuling Prime Office AG (SDAX), Display-Spezialist Data Modul AG, Corona Equity AG, Innovation.punkts AG, 1C Industries AG u. a. m.

Wie alljährlich zum Frühlingserwachen lud die CdC Capital GmbH am 25. April 2012 zu ihrer beliebten und längst in Fachkreisen gut eingeführten Kapitalmarkt-Konferenz „*SEVEN SINS – SEVEN CHANCES*“ im *Münchner Lenbach* ein. Schon zur schönen Tradition geworden, stellten auch diesmal sieben interessante Mittelständler aus unterschiedlichen Branchen ihr Geschäftsmodell vor. Es war eine spannende Veranstaltung, gewürzt mit rhetorischem Feuerwerk und innovativen Leuchtkörpern. Gespannt waren die Finanzexperten nicht nur auf die Präsentationen des SDAX-Unternehmens Prime Office REIT-AG und des führenden Display-Spezialisten DATA MODUL. Beide Auftritte überzeugten voll. Aber auch die übrigen vier Firmen ermutigen zur erfolgreichen Perlenfischerei im Nebenwertesektor, darunter das auf moderne Beleuchtung für Züge und Trambahnen spezialisierte Industrie-Beteiligungsunternehmen Corona Equity AG und die Your Family Entertainment AG, der preisgekrönte Kindersender. Das CdC-Management sorgte wie gewohnt für eine perfekte Organisation, wobei die Gaumenfreuden erneut nicht zu kurz kamen.

- In den schwierigen Zeiten der Überschuldungskrise und der extrem niedrigen Zinssätze, die auf dem Sparkonto unter Einbezug der Inflationsrate und der abzuführenden Abgeltungsteuer zwangsläufig zur schleichenden Kapitalvernichtung führt, sind Sachwerte besonders gefragt. Das sind Aktien, Immobilien und Edelmetalle. Was spricht für gute Einzelaktien? Die immer noch faire Bewertung, die Chance auf Kursanstieg und nicht selten eine üppige Dividende!

Vorschau: Überblick über die sechs präsentierenden Unternehmen

① **Prime Office REIT-AG, München:** Der sofort in den SDAX aufgestiegene Börsenneuling konzentriert sich auf hochwertige Großstadt-Büroimmobilien in attraktiven Lagen. **WKN PRM E01, Internet: prime-office.de.**

② Die **DATA MODUL AG** aus München, der Spezialanbieter im Bereich der Displaytechnik, überzeugt mit innovativen Eigenentwicklungen nach dem Baukastenprinzip. **WKN 549 890, Internet: www.datamodul.de.**

③ Die **CORONA EQUITY AG** mit Geschäftssitz in Grünwald bei München und Fabrikhalle in Leipzig erwarb zwei chancenreiche Beteiligungen im Spezial-Beleuchtungssektor und verschafft sich unternehmerische Freiheit durch Eigenkapital. WKN 634 118, Internet: www.corona-ag.de.

④ Die **innovation.punks AG** aus München und selbst seit 2010 im Markt, unterstützt und gründet junge Unternehmen aus Technologie, Social Media und mobile Wirtschaft. WKN A0L D66, Internet: www.innovationpunks.com.

⑤ Die Münchener **Your Family Entertainment (YFE)** zählt zu den Traditionsunternehmen im Unterhaltungssektor für drei- bis 13-jährige Kinder. Der preisgekrönte Familiensender YFE bietet Produktion und Lizenzhandel und wurzelt in der Ravensburger AG. WKN: 540 891, Internet: www.yfe-tv.com.

⑥ Die Schweizer **1C Industries Zug AG** mit Geschäftssitz in Zug als Produzent industrieller Garne und Oberflächenbeschichtungen, erwägt nach einer Konsolidierungsphase in den nächsten 12 Monaten eine Notierung in Zürich, gefolgt von einem Zweitlisting in Frankfurt. www.1C-industries.ch.

① Die Mühener Prime Office REIT-AG, SDAX, präsentiert ein chancenreiches Portfolio mit 14 Büroimmobilien in guter Lage

Zitate vom Vorstandschef: „Unser Ziel ist es, eine der führenden Immobiliengesellschaften in Deutschland zu werden. – Es besteht ein großes inneres Wachstumspotenzial, das wir durch aktives, wertsteigerndes Asset Management haben. – Unsere Strategie hat sich in der Krise der letzten Jahre bewährt. – Ökologie und Ökonomie stehen bei Prime Office in keinem Widerspruch. – Gütesiegel bestätigen die Nachhaltigkeitsstrategie.“

Zitate vom Finanzvorstand: „Wir haben 2011 einen Meilenstein in der jungen Geschichte unserer Gesellschaft erreicht: den Börsengang der Prime Office. – Mit einem Gewinn von 17,6 Mio. Euro entwickelte sich das operative Geschäft trotz der Sondereffekte stabil. – Zur Nachhaltigkeit gehören auch Transparenz und eine offene Kommunikation.“ (Anmerkung: Die Kommunikation und der Internetauftritt sind vorbildlich.)

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Das aktuelle Portfolio umfasst 14 Büroimmobilien mit einer Gesamtnutzfläche von über 383.000 Quadratmetern. Die Immobilien befinden sich in deutscher Großstädten und Ballungsräumen in attraktiven Lagen.

Die Unternehmensstrategie und Geschäftstätigkeit sind auf hochwertige und architektonisch interessante Büroimmobilien mit bonitätsstarken Langzeitmietern ausgerichtet. Dabei sind das Management und die Kooperationspartner im deutschen Büroimmobilienmarkt gut vernetzt. Das Vorstandstrio vereint als Voraussetzung für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg langjährige Erfahrung und Fachkompetenz im Immobilien- und Finanzbereich sowie im Investmentbanking.

Marktwert pro Standort		Hauptmieter von Prime Office-REIT	
➤ Darmstadt	23 %	➤ GMG Generalmietgesellschaft	23 %
➤ München	22 %	➤ SZ Verlag	16 %
➤ Frankfurt	17 %	➤ Deutsche Post AG	15 %
➤ Essen	12 %	➤ Hochtief AG	13 %
➤ Düsseldorf	10 %	➤ Vodafone D2	11 %
➤ Stuttgart	8 %	➤ Landesamt Besoldung und Imtech	8 %
➤ Sonstige Städte	8 %	➤ Sonstige Mieter	14 %

Die drei großen Säulen der Prime Office REIT-AG sind das Management, die Firmenstrategie und das Büroimmobilienportfolio

GuV Prime Office-REIT-AG	Jahresende 2011	Jahresende 2010
Gesamtertrag	64,9 Mio. €	65,6 Mio. €
Operatives Ergebnis	58,7 Mio. €	55,9 Mio. €
Ergebnis vor Steuer	17,5 Mio. €	-9,8 Mio. €
Ergebnis nach Steuer	17,6 Mio. €	-10,3 Mio. €
Jahresüberschuss	17,6 Mio. €	-10,3 Mio. €
Jahresbilanz nach IFRS	Jahresende 2011	Jahresende 2010
Umlaufvermögen	151,1 Mio. €	10,1 Mio. €
Anlagevermögen	979,4 Mio. €	991,7 Mio. €
Kurzfristiges Fremdkapital	160,4 Mio. €	219,5 Mio. €
Langfristiges Fremdkapital	552,2 Mio. €	561,4 Mio. €
Eigenkapital	418,0 Mio. €	221,0 Mio. €
Bilanzsumme	1.130,5 Mio. €	1.001,9 Mio. €

Kennziffern Prime Office REIT-AG (ISIN: DE000 PRM E01 2), Auswertung der Datendatei BÖRSE ONLINE, 26. April 2012

Börsenlisting: PRIME STANDARD der Deutschen Börse AG, Frankfurt

Index: SDAX seit September 2011

Börsengang: Sommer 2011

Branche: Ein 14 Büroimmobilien umfassendes Portfolio von über 383.000 Quadratmetern mit einem Marktwert von rund 972 Mio. € in deutschen Ballungsräumen mit dem Ziel, langfristig hohe Mietrenditen zu erwirtschaften

Technische Analyse: Kurz nach dem Börsengang im Sommer 2011 notierte die Aktie zwischen 6,00 und 6,50 €, um im Zuge der Staatsschuldenkrise auf Kurse deutlich unter 4,00 € abzustürzen. Nach leichter Erholung tendiert der unterbewertet erscheinende Titel jetzt in einer Bandbreite zwischen 4,00 und 4,50 €

Börsenwert: 211 Mio. €

Eigenkapitalquote: 37 %

Kurs-Buchwert-Verhältnis: 0,52

Buchwert je Aktie: 7,82 €

Ergebnis je Aktie: 2011: 0,23 €, 2012(e): 0,23 €, 2013(e): 0,25 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 6,85 €/3,45 €

Aktueller Kurs: 4,10 €

Kursentwicklung 2011: -40 %

Kursentwicklung 2012: -6 %

Dividende für 2011: 0,23 €

Dividendenrendite: 5,6 %

Hauptversammlung: 10.05.2012

KGV für 2013(e): 10,4

Vorstandsvorsitzender: Claus Hermuth

CFO: Alexander von Cramm

COO: Heinz-Theo Tetsch

Internet: www.prime-office-ag.de

Kontakt: IR-Manager Richard Berg

richard.berg@prime-office.de

Anschrift: Prime Office REIT-AG, Hopfenstraße 4, D-80335 München

Eine Kurzumfrage an das Management

Beate Sander: *Sie kündigen an, Ihr Portfolio durch den Ankauf geeigneter Büroimmobilien in Deutschland erweitern zu wollen. Welche Standorte favorisieren Sie? Und wie finanzieren Sie dies? Mittels Kapitalerhöhung oder Unternehmensanleihe?*

Richard Berg, Director Prime Office REIT-AG: *Wegen der durch unseren Börsengang deutlich gestärkten Eigenkapitalbasis verfügt unsere Gesellschaft über ein exzellentes Fundament, um den deutschen Büromobilienmarkt aktiv mitzugestalten. Dennoch bleibt ein Wachstum mithilfe von Akquisitionen im ersten Schritt nur sehr eingeschränkt möglich. Zunächst besteht ein großes inneres Wachstumspotenzial, das wir durch ein aktives, wertsteigendes Asset Management heben wollen.*

2 DATA MODUL, München: der führende Display-Spezialist mit innovativen Eigenentwicklungen (ISIN: DE 000 549 890 1)

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die vor 40 Jahren, 1972, gegründete Firma, operativ und durch geschickte Übernahmen gewachsen, wagte 1989 den Börsengang an der Frankfurter Börse und ist heute im führenden Börsensegment PRIME STANDARD gelistet. In diesen 40 Jahren hat sich DATA MODUL zum größten unabhängigen Display-Technologiepartner Europas entwickelt. Um im heimischen und ausländischen Markt zu bestehen und den Wettbewerbsvorsprung auszubauen, erhöhen die Münchener ihre Investitionen in Forschung und Entwicklung um 25 %. Die innovativen Neuentwicklungen helfen den Kunden, die gestiegenen Anforderungen bei wachsender Komplexität zu erfüllen. DATA MODUL erzielt über die Hälfte des Umsatzes mit Eigenprodukten und kundenspezifischen Lösungen nach dem Baukastenprinzip. Das wachstumsstarke Unternehmen hat gegenwärtig 300 Mitarbeiter in Lohn und Brot.

Ein Blick auf die 4-Säulen-Produkt-Strategie von DATA MODUL

1 easy Touch	2 easyPanels	3 easy Embedded	4 easy Board
Eine multifunktionale Touch-Lösung. Die Touch-Bedienung erfolgt hinter einer bis zu einem Zentimeter dicken Glasscheibe.	Displays, Displaycontroller und Inverter werden in ein Gehäuse integriert und zum industriellen Open Frame Monitor zusammengesamt.	Es handelt sich um neue innovative Lösungen für anspruchsvolle industrielle Anwendungen. Das Produktportfolio umfasst Embedded PC Boards und integrierte Module mit BIOS-Features.	Mit dem eMotion Displaycontrollern wird ein TFT Display an einen Standard-PC mittels RGB oder DVI Schnittstelle angeschlossen.

Ein Blick auf die erfolgreiche Geschäftsentwicklung 2011

Der DATA MODUL AG gelang es im Geschäftsjahr 2011, die Kennzahlen des bereits glänzend gelaufenen Jahres 2010 zu übertreffen. Dazu trug die konsequente Umsetzung der Innovations- und Internationalisierungsstrategie mit verstärkter Ausrichtung auf Display-Lösungen und Embedded Computer entscheidend bei.

- **Der Umsatz** stieg 2011 um 18,3 % auf 140,9 Mio. gegenüber 119,1 Mio. Euro im Vorjahresvergleich.
- **Die Exportquote** wuchs im Vorjahresvergleich von 33,8 % auf 36,0 %.

- Das EBIT, das Ergebnis vor Steuern und Zinsen, erhöhte sich um 53 % auf 10,1 Mio. Euro.
- Der Jahresüberschuss verdoppelte sich auf 7,6 Mio. Euro. Damit steigt auch das Ergebnis je Aktie von 1,11 Euro auf 2,16 Euro.
- Die Dividende soll zur Hauptversammlung am 09. Mai 2012 von 0,40 auf 0,60 Euro angehoben werden – ein Anstieg um üppige 50 %.
- Der Erwerb eigener Aktien von bis zu 5 % des Grundkapitals (bis zu 176.309 Stück) bis spätestens 31. Dezember 2012 weckt weitere Kursfantasie.

DATA MODUL: Finanzdaten Jahresende 2011/2010/2009			
Finanzposten (IFRS)	12/2011	12/2010	12/2009
Bruttoergebnis vom Umsatz	140,9 Mio. €	119,1 Mio. €	98,3 Mio. €
EBITDA	12,1 Mio. €	8,9 Mio. €	1,7 Mio. €
EBITDA-Rendite	8,6 %	7,3 %	1,8 %
EBIT	10,1 Mio. €	6,9 Mio. €	-0,5 Mio. €
Ergebnis vor Ertragssteuern	9,5 Mio. €	6,0 Mio. €	-1,1 Mio. €
Jahresüberschuss	7,6 Mio. €	3,8 Mio. €	-2,1 Mio. €

DATA MODUL: Bilanz Jahresende 2011/2010/2009			
Finanzposten (IFRS)	12/2011	12/2010	12/2009
Umlaufvermögen	54,1 Mio. €	49,0 Mio. €	39,8 Mio. €
Anlagevermögen	15,8 Mio. €	15,3 Mio. €	17,0 Mio. €
Kurzfristige Schulden	23,1 Mio. €	24,5 Mio. €	20,8 Mio. €
Langfristige Schulden	7,9 Mio. €	7,2 Mio. €	7,3 Mio. €
Eigenkapital	38,9 Mio. €	32,6 Mio. €	28,7 Mio. €
Mitarbeiter	296	276	285
Dividende je Aktie	0,60 €	0,40 €	Gratisaktien
Bilanzsumme	69,9 Mio. €	64,30 Mio. €	56,8 Mio. €

Eine konservative, verhalten positive Einschätzung für 2012

Auszug aus der Pressemeldung vom 22. März 2012: „Wir sind überzeugt, dass die weitere Geschäftsentwicklung nachhaltig positiv sein wird.“

Um den Anforderungen unserer Kunden nach kundenspezifischen System-Lösungen und Value added zu entsprechen, haben wir unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung gegenüber dem Vorjahr um 25 % erhöht. Die Hauptzielrichtung der Aktivitäten ist die Fokussierung auf das Display- und Systemgeschäft. Für das laufende Jahr haben wir aufgrund des aktuell schwächeren Marktumfelds eine konservative Planung angesetzt und gehen daher nur von einem leichten Umsatzwachstum aus.“

Wichtige Kennziffern DATA MODUL AG (ISIN: DE000 549 890 1); Auswertung der Datendatei BÖRSE ONLINE, 22. April 2012

Börsenlisting: PRIME STANDARD der Deutschen Börse AG, Frankfurt
Branche: Europäischer Marktführer und Partner für die Display-Technologie
Technische Analyse: Seit 2003 notiert die schwankungsfreudige Aktie auf dem Niveau wie heute in einer Bandbreite von 15 bis 16 €. Einen explosionsartigen Höhenflug gab es Ende 2007/Anfang 2008 mit einem Kursanstieg bis zu 26 €.

Börsenwert: knapp 52 Mio. €	Eigenkapitalquote: 51 %
Kurs-Buchwert-Verhältnis: 1,49	KGV für 2012(e): 9,1
Kurs-Umsatz-Verhältnis: 0,43	Streubesitz: 66 %
Ergebnis je Aktie: 2011: 1,75 €, 2012(e): 1,50 €, 2013(e): 1,60 €	
52-Wochen-Hoch/Tief: 15,60 €/10,05 €	Aktueller Kurs: 15,00 €
Kursentwicklung 2011: -20 %	Kursentwicklung 2012: +35 %
Dividende für 2011: 0,60 € (+50 %)	Dividendenrendite: c. 4 %
Aktienrückkaufprogramm: bis zu 176.309 Stück zum 31. Dezember 2012	
Vorstandsvorsitzender:	Dipl.-Ing. Peter Hecktor
Finanzvorstand: Dr. Florian Pesahl	Vorstand Technik: Walter King
Kontakt: info@data-modul.de	Homepage: www.datamodul.de
Anschrift: DATA MODUL AG, Landsberger Straße 322, D-80687 München	

Eine Kurzumfrage an den Vorstand

Beate Sander: Welche Lehren ziehen Sie selbst aus der schweren Staatsverschuldung von Griechenland und anderen südeuropäischen Ländern? Wie sieht Ihre Vision für DATA MODUL, den europäischen Marktführer für die Display-Technologie, in drei bis fünf Jahren aus?

CEO Peter Hecktor, DATA MODUL AG: Solide Bilanzen und intelligente Finanzierung, exzellentes Risikomanagement und schnelle Reaktionsfähigkeit, Flexibilisierung von Beschäftigung und Produktdiversifikation im Waren- und Kundenspektrum, dazu ein innovatives Produktspektrum. In drei bis fünf Jahren wird der Umsatz über 200 Mio. Euro mit Displays und Systemen betragen, und der Exportanteil dürfte über 40 % liegen.

③ Die CORONA EQUITY AG (WKN 634 118) setzt auf Eigenkapitalbasis und mittelständische Industrie-Beteiligungen

Leitrichtziel: Unternehmerische Freiheit durch Eigenkapital

Die Stärkung des Eigenkapitals ist insbesondere in den Zeiten von Staatsschulden-, Wirtschafts- und Finanzkrisen ein Gebot der Stunde. Offenkundig ist in Deutschland der sich vollziehende Wandel von einer bank- und kreditfinanzierten zur kapitalmarktorientierten Finanzierungskultur. Weg von der traditionellen Fremdkapitalfinanzierung hin zur zeitgemäßen Eigenkapitalkultur! Mag auch das eine oder andere Unternehmen vielleicht befürchten, mit dem Beitritt außen stehender Investoren nicht mehr so unabhängig wie früher zu sein. Eine solche Einschätzung dürfte überholt und meist falsch sein. Wer seine Eigenkapitalbasis stärkt, gewinnt an Stabilität und Eigenständigkeit, während eine hohe Fremdfinanzierung durch Bankkredite die Abhängigkeit von den Geldinstituten verstärkt. Liquiditätsengpässe gefährden die unternehmerische Existenz. Große Herausforderungen wie die Entwicklung neuer Produkte und die Eroberung aufstrebender Märkte sind an Investitionen geknüpft.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die CORONA EQUITY Partner AG ist eine Beteiligungsgesellschaft modernen Zuschnitts. Im Blickpunkt stehen mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Die im Qualitätssegment m:access der Börse München gelistete CORONA AG nutzt bei der Auswahl der richtigen Zielfirmen ihre jahrzehntelange Erfahrungskompetenz. Im Fokus stehen industrielle Mittelständler, die mit einer attraktiven Produktstruktur in zukunftssträchtigen Branchen tätig, durch Missmanagement aber in finanzielle Schieflage geraten sind. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der Beteiligungen langfristig und nachhaltig zu stärken. Im Jahr 2010 erfolgte die Umbenennung in CORONA EQUITY Partner AG mit Neubesetzung von Vorstand und Aufsichtsrat, die rund zwei Drittel der Aktien halten. Zum Aufsichtsrat zählt auch die internationale Kapazität Uto Baader.

Konzentration der CORONA AG auf drei Geschäftsfelder		
①	②	③
Sanierungskapitalerhöhung und Unternehmensentwicklung als aktueller Fokus	Barkapitalerhöhung für börsennotierte Unternehmen	Vorbörsliche Barkapitalerhöhungen

Die CORONA EQUITY AG erwarb 2011 zwei Beteiligungen im Beleuchtungssektor

Das Traditionsunternehmen SBF (SBF Spezialleuchten GmbH) ist im Leuchtenbau für Schienenfahrzeuge tätig. Es entwickelt, konstruiert und fertigt seit über 60 Jahren innovative Beleuchtungssysteme. Zu den Kunden zählen die führenden Schienenfahrzeughersteller Siemens, Bombardier, Alstom und Stadler.

Mit dem Einstieg der Corona in die SBF im Frühjahr 2011 ging ein grundlegender Wandel der Firmenphilosophie einher. Das Management wurde ausgewechselt, die Organisation grundlegend neu strukturiert, das Personal verstärkt und fortgebildet. Es ging darum, die Qualität zu verbessern, die Prozesse zu optimieren, die IT-Systeme zu erneuern, die Innovationsfähigkeit weiter auszubauen und der Gesellschaft ein höheres Eigenkapital zuzuführen.

Die Entwicklungen bei der SBF gehen rasant weiter. Um das hohe Wachstum umzusetzen, wird die SBF ihren alten Standort in Wurzen verlassen und eine State-of-The-Art Fabrik mit hochmodernen Produktionsprozessen in Leipzig beziehen. Die Corona Equity Partner AG hat deshalb eine gebrauchte Halle gekauft und lässt diese zurzeit auf die Bedürfnisse der SBF umbauen. Auch ein neuer Maschinenpark wurde bestellt. Die Umzugsplanungen sind weit fortgeschritten. Pünktlich zum 150. Firmenjubiläum soll im 2. Quartal im neuen Standort die Produktion gestartet werden. Der neue Standort wird die bisherige Produktionskapazität versechsfachen und zum Quantensprung in der Prozesseffizienz führen.

- Ziel der SBF ist es, sich zu einem der führenden Systemhersteller der Schienenfahrzeugindustrie zu entwickeln. Künftig geht es nicht nur um Leuchten, sondern um komplette Deckensysteme.

Die zweite Beteiligung betrifft die Leuchten Manufactur Wurzen GmbH. Die LMW stellt hochwertige Leuchten für Theater, Paläste, Opernhäuser her, z. B. für die Semper-Oper in Dresden. Die LMW ist als ehemalige Tochtergesellschaft der SBF nun direkt der Corona unterstellt. Die LMW durchlief ein vergleichbares Restrukturierungsprogramm. So wurde die strategische Partnerschaft mit Swarovski ausgeweitet und die strategische Neuausrichtung der Gesellschaft unter Führung der Hamburger Kaufleute und Manufakturexperten Kuball & Kempe unterstützt.

- Das 150-jährige Firmenjubiläum wird in der neuen Leipziger Fabrikhalle im Juni 2012 gebührend gefeiert. Auf diese Weise erfahren auch die Medien, dass eine moderne Beleuchtungsführung mit Beherrschung der LED-Anforderungen auf höchstem Niveau insbesondere in Zügen, Straßenbahnen und Schiffen mithilfe der CORONA AG funktioniert. Dieses Unternehmen steht für Kundennähe, geboten durch Glaubwürdigkeit, Vertrauen und ein unbürokratisches Engagement auch außerhalb üblicher Geschäftszeiten.

- Um die Wachstumsstrategie der SBF und LMW weiter voranzutreiben, plant die Corona Equity Partner AG weitere Kapitalerhöhungen.
- Der Name CORONA sagt nichts über das aktuelle Geschäftsmodell aus. Eine Umbenennung wird angedacht. Mein Vorschlag: Wie wäre es mit einem einprägsamen, kurzen, auf das Geschäftsmodell hinweisenden Namen in deutscher Sprache? Ich denke an die erste Silbe, das Grundwort „Leucht“ oder „Licht“. Angefügt wird als zweite Silbe „Fahrt – Sprint – Spurt – Lauf“.

Kennziffern CORONA EQUITY AG (ISIN: DE000 634 118 3) unter Auswertung der Datendatei BÖRSE ONLINE, 26. April 2012

Branche: Mehrheitsbeteiligungen an mittelständischen Industrie-Unternehmen

Börsenlisting: Mittelstands- und Qualitätssegment m:access Börse München

Technische Analyse: Die Aktie notiert seit der Neuausrichtung 2010 in einer Bandbreite von 0,50 bis 1,50 €, aktuell bei ca. 1,32 €.

Börsenwert: knapp 17 Mio. €

Streubesitz: 25 %

KGV für 2012(e): -24,25

Eigenkapitalquote: 89 %

Kurs-Buchwert-Verhältnis: 1,52

Dividende für 2011: 0,00 €

Ergebnis je Aktie: 2010: -0,09 €, 2011: -0,11 €, 2012(e): -0,05 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 1,49 €/0,75 €

Kursentwicklung 2011: -2,7 %

Aktienkurs 29. März 2012: 1,30 €

Kursentwicklung 2012: +159,6 %

Vorstände: CEO Karl-Friedrich Kalmund und Dr. Robert Knop

Kontakt: info@corona-ag.de

Internet: www.corona-ag.de

Anschrift: Corona AG, Kaiser-Ludwig-Str. 36, D-82031 Grünwald bei München

Die Kurzumfrage an den Vorstand der CORONA EQUITY AG

Beate Sander: *Welche Lehren und Erkenntnisse können Sie selbst aus der schweren Staatsverschuldung von Griechenland und anderen südeuropäischen Ländern ziehen? Wie sieht die Prognose für Ihr Unternehmen aus?*

Vorstand Dr. Robert Knop, CORONA EQUITY AG: „Unser Leitspruch lautet: **Unternehmerische Freiheit durch Eigenkapital.** Unternehmen und Staaten sind nur dann wirklich frei, wenn sie selbstständig ihre Entscheidungen treffen und umsetzen können. Eine bedrohliche finanzielle Schiefelage macht sie abhängig von Dritten. Dabei sind die Motive nicht immer lauter. Es folgen Fremdbestimmung, Missverständnisse, Fehlentscheidungen, Zeitverzug – ein sich selbst verstärkender negativer Kreislauf mit Abwärtsspirale. Darum ist gesundes Wirtschaften ungemein wichtig. Das Jahr 2012 wird für Corona spannend. Bei der SBF rechnen wir mit einer Entspannung ab dem dritten Quartal, bei der LMW ab dem letzten Vierteljahr. Nachfrageseitig sind wir positiv gestimmt.“

4 Die Münchner innovation.punks AG gründet, fördert und unterstützt bei ihren Beteiligungen junge Firmen aus der Technologiewirtschaft im Social und Mobile Media Bereich.

Ein Blick ins Portfolio der innovation.punks AG

Das kleine in Frankfurt börsennotierte Unternehmen mit einem Börsenwert von knapp zwei Millionen Euro hat sich auf Neugründungen von Technologie-Firmen und Beteiligungen spezialisiert. Das Unternehmen unterstützt junge, innovative Ideen mit einem Investitionsvolumen von 50.000 – 150.000 Euro. Das Augenmerk gilt vorwiegend technologieorientierten Startups im Bereich digitale Medien, die sich kurz vor der Gründung oder ganz am Anfang ihres Unternehmertums befinden und einen breiten, internationalen Markt ansprechen und hohes Wachstumspotenzial vorweisen.

Das Management mit Vorstand Marco Höglinger versteht sich als Mitgründer und Kapitalgeber für junge Internet-Unternehmen und bietet neben Kapital, vor allem Know-How, und ein exzellentes internationales Kontaktnetzwerk und steht somit den Portfoliounternehmen aktiv unterstützend, fördernd und beratend zur Seite. Als Wettbewerbsvorteile werden ein gezielter Investmentfokus, einzigartige Geschäftsmodelle und die Kombination aus Social und Mobile Media genannt. Als Gründungsjahr gilt 2010. Das heutige Beteiligungsunternehmen für Gründungs- und Frühphasen-Investments ging aus der börsennotierten PI Portugal Immobilien AG hervor.

GAME. PUNKS	MOBILE. PUNKS	INNOVATION. PUNKS CONSULTING
<p>game.punks entwickelt eine realtime, 3D Social Sports Game Plattform für Web, Tablets und andere mobile Endgeräte und ersetzt dadurch klassische Konsolenhardware.</p> <p>Bereitgestellt werden ebenfalls Branded Social Games für Kunden und Marken.</p>	<p>mobile.punks ist Anbieter von geo-location Services und „card-linked“ Loyalty Applications.</p> <p>Bereitgestellt werden White-Label-Lösungen für Kunden und Marken.</p>	<p>innovation.punks consulting ist auf Social Media Consulting spezialisiert und entwickelt Social und Mobile Media Konzepte sowie Strategien für Premiummarken und -produkte.</p>

Der einheitlich in englischer Sprache ausgegebene Leitspruch der innovation.punks AG lautet: „*we are committed to mobile and social media startups that raise the bar. we invest capital to support disruptive ideas, projects and startups in the social and mobile technology sectors. we don't speculate like a think tank. we build.*”

Zur Unternehmensgeschichte

Die innovation.punks AG ist aus der Anfang 2008 gegründeten Portugal Immobilien AG hervorgegangen. Neben einer neuen Strategieausrichtung und Vorstandsberufung wurde zum August 2010 eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Im März 2011 beschloss die Hauptversammlung die Umfirmierung sowie Änderung des Geschäftszwecks.

Viel Marktpotenzial im Online-Spielesektor

Der weltweite Umsatz im Sektor Online und Mobile Games dürfte bis 2015 auf rund 31 Milliarden Euro anwachsen und somit bereits 50 % des weltweiten Videospielmarktes umfassen. Insbesondere Asien und Europa sind die Wachstumstreiber mit mehr als 85 % Marktanteil im Online-Spielesektor.

Kennziffern innovation.punks-AG (ISIN: DE000 A0L D66 2)

Börsenplatz: Frankfurt

Branche: Gründung und finanzielle Unterstützung von jungen Unternehmen aus der Technologiewirtschaft, im Social und Mobile Media Bereich.

Technische Analyse: Vor der Finanzkrise 2008 notierte die Aktie bei 1,65 €, um danach auf wenige Cent abzustürzen. Ab Mitte 2010 setzte eine sprunghafte Erholung bis auf 2 € ein, um sich in einer Bandbreite zwischen 0,80 € und 1,20 € einzupendeln. Je nach Einstieg waren extrem hohe Gewinne und Verluste möglich.

Börsenwert: 2,20 Mio. €

Aktienanzahl: 2,5 Mio. Stück

Streubesitz: 5 % (LENA Beteiligungs AG: 75 %, Management: 19 %)

52-Wochen-Hoch/Tief: 1,90 €/0,68 €

Kurs am 25. April 2012: 0,82 €

Kursentwicklung ein Jahr: -20 %

Performance drei Jahre: +1.370 %

Vorstandsvorsitzender: Marco Höglinger

Kontakt: info@innovationpunks.com

Internet: www.innovationpunks.com

Anschrift: Innovation.punks AG, Balanstraße 73, Haus 08, D-81541 München

Eine Kurzumfrage an den Vorstand von innovation.punks AG

Beate Sander: Welche Lehren ziehen Sie selbst aus der schweren Staatsverschuldung in Südeuropa? Wie sieht Ihre Vision für die Münchner innovation.punks AG in drei bis fünf Jahren aus? Was können Sie besser machen, um den Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens und Ihrer Aktie zu steigern?

CEO Marco Höglinger: Basis eines funktionierenden Staats- und Wirtschaftssystems ist die Förderung von innovativen, jungen Technologieunternehmen und ein schneller und einfacher Zugang zum Gründungs- und Risikokapital. Anders als klassische Venture Capital-Geber sehen wir uns als unternehmerischer Partner. Wir unterstützen Internet Startups, die sich kurz vor der Gründung oder ganz am Anfang ihres Unternehmertums befinden und einen breiten, internationalen Markt ansprechen. Auch wenn wir keine Langzeit-Investoren sind: Wir wollen in Projekte investieren, die es auch in 10 Jahren noch gibt und nicht nur auf einen kurzfristigen Hype setzen. Das erklärte Ziel ist es, gemeinsam mit unseren neuen Beteiligungen führende Internet-Unternehmen aufzubauen. Der Bekanntheitsgrad von innovation.punks wird sich über die nächsten Monate wegen der einzigartigen Technologien, Alleinstellungsmerkmale und zukünftigen Erfolge unserer Beteiligungsunternehmen deutlich verbessern.

📺 Der preisgekrönte Kinder- und Familiensender Your Family Entertainment AG aus München bietet spannende Filme und ist mit der dividendenstarken Aktie auch für Anleger interessant

Wie sich das Unternehmen selbst sieht: Zitat zur Philosophie

„Bei YFE haben sich unterschiedliche Talente für eine gemeinsame Aufgabe zusammengefunden – eine Mischung aus Know-how und frischen Ideen. Der Mensch als Teamkollege steht bei uns im Mittelpunkt. Wir respektieren und fördern individuelle Ideen; denn Motivation ist der Anfang von allem. Gerade aus der kreativen Vielfalt unseres Teams schöpfen wir unsere Kraft. Dabei stehen persönliche Verwirklichung und ständig motivierende Lernprozesse im Vordergrund unseres Handelns.“

Als ideenreiches Team haben wir eine klare Vision: Die kontinuierliche Auswertung unserer Kreationen und hochwertigen Inhalte begeistert und inspiriert Kinder, Jugendliche und Familien auf der ganzen Welt. Dass wir den vom Satellitenbetreiber EUTELSAT gestifteten „Hot Bird TV Award“ gewonnen haben, ist mit Blick auf diesen Anspruch eine großartige Motivation und bestärkt uns, den eingeschlagenen Weg weiter fortzusetzen.“

Die beiden Geschäftsbereiche von Your Family Entertainment

Production	License Sales
<p>Das Produktionssegment teilt sich in zwei Unterbereiche. Dies sind Auftrags- und Co-Produktionen. Das Spektrum umfasst Animationen, Cartoons, Live-Action sowie Spiel und Quizshows und Infotainmentangebote. Die Auftragsproduktionen reichen von reinen Formatentwicklungen bis hin zu Full-Service-Produktionen. Sie decken die gesamte Wertschöpfungskette ab. Bei den Co-Produktionen entwickelt und produziert YFE Formate gemeinsamen mit seinen Partnern.</p>	<p>Der Geschäftsbereich License Sales umfasst den Lizenzhandel für Free- und Pay-TV-Angebote sowie die gesamte Wertschöpfungskette bei der Nebenrechte-Vermarktung. Der Programm katalog bietet über 3.500 Halbstunden-Serien-Klassiker, aber auch spannende Neuproduktionen. YFE verfügt neben dem eigenen Vertrieb über umfangreiche Vertriebspartnerschaften und bedient fast alle Märkte weltweit. Außerdem ist YFE im Home Entertainment mit dem eigenen Label „yourfamily entertainment“ im Markt.</p>
<p>Die erneute Nominierung von „yourfamily“ für den HOT BIRD TV AWARD bestätigt den hohen Qualitätsanspruch des YFE-Programms.</p>	

Informationen über die Fernsehgewohnheiten bei Kindern

Der Fernsehkonsum stieg in Deutschland innerhalb der letzten Jahre stark an: von durchschnittlich 192 Minuten pro Person und Tag im Jahr 2001 auf 225 Minuten ein Jahrzehnt später, nämlich 2011. Klare Regelungen mit den Rechteinhabern und Urheberschutz wird Fernsehen zumindest mittelfristig als verlässlicher Informations- und Unterhaltungspartner dem als unsicher geltenden Internet überlegen sein (siehe Ansprüche der „Piraten“-Partei, die das Urheberrecht mit freier Verfügbarkeit ausheben wollen und mehr Transparenz fordern).

Neben Hausaufgaben und Lernen ist Fernsehen bei Kindern zwischen 6 bis 13 Jahren die wichtigste Freizeitbeschäftigung und der bevorzugte Kanal zum Konsum von Programmen. Es folgen Spiele im Freien, Freunde treffen, Musik hören. Im Jugend- und Erwachsenenalter verschieben sich die Schwerpunkte. Die Online-Nutzung übersteigt den TV-Konsum deutlich. Neue Medien sind nun immer mehr gefragt. Aber auch hier fühlt sich YFE zu Hause.

- Zur strategischen Unternehmenskompetenz gehört die Ergänzung der Bibliothek durch neue Inhalte, die Übertragung auf andere Sprachen, der Start neuer TV-Sender mit Ausweitung Merchandising/Games/Apps. Das erfahrene und gut eingespielte Management- und Vertriebsteam verfügt über einen ausgeprägten Erfahrungsschatz von über 30 Jahren und ein breit aufgestelltes Netzwerk in der Medienbranche. Wichtig ist die Orientierung an gültigen Werten bei allen Kinderproduktionen.

Ein Blick auf die Finanzzahlen von 2010/2011, erstes Halbjahr

Finanzkennzahlen (HGB) Your Family Entertainment	01. Januar bis 31. Dez. 2011	01. Januar bis 31. Dez. 2010
Umsatz	3,146 Mio. €	2,325 Mio. €
EBITDA	0,522 Mio. €	0,506 Mio. €
EBIT	0,769 Mio. €	0,726 Mio. €
Jahresüberschuss	0,690 Mio. €	0,665 Mio. €
Filmvermögen	15,762 Mio. €	15,022 Mio. €
Zinstragende Verbindlichkeiten	3,126 Mio. €	1,350 Mio. €
Eigenkapital	12,137 Mio. €	12,977 Mio. €
Bilanzsumme	16,997 Mio. €	15,827 Mio. €

Wichtige Kennziffern Your Family Entertainment AG (ISIN: DE000 540 891 8); Datendatei BÖRSE ONLINE, 22. April 2012

Börsenlisting: GENERAL STANDARD der Deutschen Börse AG, Frankfurt

Branche: Eine aus der Ravensburger AG hervorgegangene Traditionsfirma für die Produktion und den Lizenzhandel von Unterhaltungsprogrammen für Kinder.

Die Aktie hat im Fünf-Jahres-Zeitraum von 2,60 € ausgehend durch die Weltwirtschaftskrise die Hälfte vom Kurswert eingebüßt, sich seit dem Absturz auf bis zu 0,40 € Anfang 2009 im Kurs verdreifacht. Die schwankungsfreudige Aktie notiert derzeit in einer Bandbreite zwischen 1,00 und 1,60 €.

Börsenwert: ca. 11 Mio. €

Aktienanzahl: 9,66 Millionen Stück

Eigenkapitalquote: 82 %

Streubesitz: 23 %

Kurs-Buchwert-Verhältnis: 0,94

HV: 27. Juni 2012

20.03.2012: erfolgreiche Kapitalerhöhung

KGV: 9,5

Ergebnis je Aktie: 2011: 0,11 €, 2012(e): 0,12 €, 2013(e): 0,12 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 1,64 €/0,94 €

Aktueller Kurs: 1,14 €

Kursentwicklung 2011: -11 %

Kursentwicklung 2012: +9 %

Steuerfreie Dividende für 2010: 0,04 € plus zusätzliche 0,15 €

Dividende für 2011: Der Beschluss für die jetzige HV steht noch aus.

Vorstand: Dr. Stefan Piech

Executive Vice President Legal & Sales: Klaus Forch

Kontakt: ir@yfe.tv

Internet: www.yf-e.com

www.yfe.tv

Anschrift: Your Family Entertainment AG, Nordendstraße 64, 80801 München

Kurzumfrage an den Executive Vice President Legal & Sales Your Family Entertainment AG

Beate Sander: Welche Lehren ziehen Sie selbst aus der schweren Staatsverschuldung in Südeuropa? Und was machen Sie selbst vielleicht besser als so mancher Wettbewerber aus der Medienbranche?

Vizepräsident Klaus Forch: In Stichpunkten: Unsere Lehren aus der Staatsverschuldung:

- Zusammenarbeit mit seriösen und vertrauenswürdigen Partnern
- Risikostreuung durch verschiedene Geschäftsbereiche
- Globale Geschäftsaktivitäten
- Ein standardisiertes mit kurzen Prüfungsintervallen versehenes Forderungsmanagement

Vizepräsident Klaus Forch: In Stichpunkten: Zu den Vorteilen von YFE gegenüber den Mitbewerbern:

- Unsere über 30-jährige Geschichte mit gewonnenem Erfahrungsschatz
- Eine langjährige Kundenbindung
- Zahlreiche Kooperationspartner
- Erzielung von Erträgen auf verschiedenen Vertriebswegen
- Besitz der Rechte in allen Bereichen und in vielen Sprachversionen

Wir sehen das Medium Internet nicht als Konkurrent, sondern als Chance, weitere Verwertungsmöglichkeiten für unsere Programme zu erschließen.

Sie überzeugen mit Ihrem Geschäftsmodell bezüglich Werteorientierung und schönen Auszeichnungen für bemerkenswerte Kinderfilme. Ihr Unternehmen YFE ist nicht so bekannt, wie es sein müsste, und Ihre Aktie erscheint unterbewertet. Die steuerfreie Dividende ist attraktiv, ohne dass dies so richtig beachtet wird. Wie können Sie Privatanleger ins Boot holen, zumal auch die Kennzahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr überzeugen?

Vizepräsident Klaus Forch: In Stichpunkten: Zu unserer Werteorientierung

- Erhöhung des Streubesitzes
- Aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik: Im Vorjahr erhielten die Anteilseigner eine Dividende von 0,04 Euro plus zusätzlich 0,15 Euro.
- Gezielte Investor-Relations-Maßnahmen (z. B. Kapitalmarktkonferenzen)
- Kontinuierliche, wertorientierte Weiterentwicklung in allen Geschäftsbereichen
- Schlanke Hierarchie-Struktur mit kurzen Entscheidungswegen
- Erfolgversprechende Geschäftsmodelle, um künftig noch präsenter zu sein.

6 Die seit fünf Jahren aktive Industrie-Gruppe ist in natürlichen und industriellen Garnen sowie Oberflächenbeschichtungen tätig. Seit Mai 2011 sind die beiden Geschäftsfelder in der 1C Industries Zug AG zusammengefasst. Eine Notierung in Zürich und ein Zweitlisting an der Frankfurter Börse sind geplant.

Ein Blick auf das Geschäftsmodell der 1C Industries Zug AG

Das Schweizer Unternehmen ist hervorgegangen aus seinen Beteiligungen **1C Group AG**, dem in der Oberflächentechnologie tätigen Namensgeber, und **Nexis Fibers AG**, Entwickler und Hersteller von industriellen und natürlichen Garnen. Die dritte Tochtergesellschaft mit Mehrheitsbeteiligung, die **Accu Holding AG**, ist bereits an Schweizer Börse gelistet und stellte früher Akkumulatoren her. Die Muttergesellschaft **1C Industries Zug AG** strebt als Produzent von industriellen Garnen und Oberflächenbeschichtungen mittelfristig eine Notierung der gesamten Gruppe in Zürich und im nächsten Schritt ein Zweitlisting in Frankfurt an. Als junges Unternehmen geschieht dies wahrscheinlich im Entry Standard, dem preisgünstigen „Übungsbücker zum Freischwimmen“ vor einer Notierung im führenden Börsensegment mit den strengen Zulassungsaufgaben PRIME STANDARD.

Kurz vor dem Börsengang: ein zweigleisiges Geschäftsmodell	
Industrielle Garne	Oberflächenbeschichtungen
<p>Industrielle Garne für die Produktion von Autoreifen, Airbags, Sicherheitsgurten, Netzen und Seilen</p> <p>Natürliche Garne für Textilien im Schutz- und Modebereich wie Outdoorbekleidung</p>	<p>Oberflächenbehandlung, Härterei und Beschichtung in verschiedenen Produktionsverfahren</p> <p>Automobil- und Maschinenindustrie mit Schwerpunkt Nutz- und Landwirtschaftsmaschinen, außerdem Medizinal- und Dekorbereich</p>
<p>Zertifizierter Lieferant für die Automobilindustrie im Garn- und Oberflächenbereich; hohe Qualität und maßgeschneiderte Lösungen für Firmenkunden; Kostenführerschaft durch Produktionsstandorte in Osteuropa</p>	
<p>Kunden: Reifenproduzenten, Automobilzulieferer, Maschinenbau, Medizintechnik</p>	
<p>Referenzkunden: Michelin, Goodyear, Continental, Bosch, Linde, Liebherr u. a.</p>	
<p>Geplante Investitionen mithilfe Pre-IPO Finanzierung: Finanzierung des organischen Wachstums und der Übernahme von soliden mittelständischen Gesellschaften in der Oberflächentechnologie in der Schweiz, in Deutschland und in Italien.</p>	

Weitere Informationen über die 1C Industries Zug AG

- **Der Umsatz** wurde seit 2011 auf rund 147 Mio. Euro gesteigert; und die Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr 2012 liegen bei 270 Mio. Euro.
- **Der Kapitalbedarf** für die Jahre 2012 bis 2012 wird auf rund 25 Mio. Euro geschätzt.
- **Das erfahrene Management** mit hoher Fachkompetenz besteht aus **Dr. Marco Marchetti**, dem Gründer, Verwaltungsratspräsidenten und Mehrheitsaktionär, **Andreas Kratzer**, dem Finanzexperten, **Dr. Jean-Noel Solesi**, dem Vortandsvorsitzenden der Nexis Fibers Group, und **Stefan Borc**, dem Finanzvorstand der Nexis Fibers Group.

Die wichtigsten Unternehmensdaten im Überblick	
Anschrift der 1C Industries Zug AG aus der Schweiz:	Industriestraße 13 c CH-6304 Zug/Switzerland
Festnetz:	+41 44 318 88 09
mobil:	+41 79 414 38 26
FAX:	+41 44 318 88 02
Ansprechpartner:	CFO Andreas Kratzer
E-Mail:	ak@1C-industries.ch
Internet:	www.industries.ch
Gesellschafter und Präsident des Verwaltungsrates:	CEO Dr. Marco Marchetti

Die Kurzumfrage an den Verwaltungsrat des 1C Industries Zug AG

Beate Sander: *Weshalb planen Sie als junges Unternehmen schon 2012, und zwar im 2. Halbjahr, in Deutschland den Börsengang? Trifft meine Einschätzung zu, dass dies der preiswerte Entry Standard in Frankfurt mit milderen Auflagen als das Spitzensegment PRIME STANDARD sein wird?*

CFO Andreas Kratzer, 1C Industries Zug AG: „Zuerst streben wir die Notierung an der SIX in Zürich an. Danach soll die Zweitnotierung in Frankfurt erfolgen. Welches Segment wir wählen, ist gegenwärtig noch offen. Aber für den Beginn denken wir eher an den Entry Standard.“

Beate Sander *KREATIVTEXT*

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-26 59 96, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail: Beate.S.Sander@t-online.de oder Beate.Sander@gmx.de

Beate Sander: „BÖRSENERFOLG FAMILIENUNTERNEHMEN“

FinanzBuch Verlag, München, 336 S., Juni 2008, aufwändige Ausstattung, 30 Euro

Beate Sander: „NEUE BÖRSENSTRATEGIEN FÜR PRIVATANLEGER – Richtig handeln in jeder Marktsituation“, FinanzBuch Verlag

Komplette Neubearbeitung des Klassik-Bestsellers, 486 S., erschienen im Spätherbst 2010, Nachdruck, 2. Auflage: August 2011, 30 Euro

Beate Sander: „GOLD – SILBER – PLATIN. Mehr Sicherheit für Anleger“

FinanzBuch Verlag, Neuerscheinung, Ende April 2009, 220 S., 25 Euro

Sander/Fath/Leiner: „Nachhaltig investieren in Sonne – Wind – Wasser – Erdwärme und Desertec“

FinanzBuch Verlag, 496 Seiten, reich bebildert, 2010, mit Gastautorbeiträgen internationaler Kapazitäten; Aufnahme in die Edition BÖRSE ONLINE, 30 Euro

Beate Sander: „Der Aktien- und Börsenführerschein“, Der Klassik-Bestseller in 4. komplett neu bearbeiteter und erweiterter Auflage

256 Seiten, reich bebildert, Großformat, Mehrfarbendruck, Leistungstests mit Lösungen, Prüfung/Lizenz „Der Börsenführerschein“, erschienen im Sommer 2011, 30 €

Beate Sander: „Der Ball muss ins Tor“ – Was Fußball, Börse und Aktien vereint und spannend macht“

Erschienen Mitte April 2012 im FinanzBuch Verlag, Bestellung bei mir möglich, Zweifarbendruck, 352 Seiten, Preis 25,00 €, lieferbar ab sofort

Beate Sander: „Warum ich das Singen und Lachen verlernte – ein biographischer Roman gespannt über eine Brücke von 75 Jahren“

Erscheint im Mai 2012, Athene Media Verlag, Hardcover, gebunden, 300 Seiten, Preis 25 €, Vorbestellung bei mir möglich, mit persönlicher Widmung oder Signatur; Beate.S.Sander@t-online.de
