

## **BAADER-Präsentation: PHOENIX SOLAR AG – ein führendes Photovoltaik-Systemhaus mit imposanter Entwicklung**

Die Phoenix Solar AG mit Hauptgeschäftssitz in Sulzemoos bei München wurde vor zehn Jahren im November 1999 gegründet. Der Börsengang erfolgte 2004 zunächst im Freiverkehr. Ein Jahr später wurde mit Einführung von M:access bei der Börse München das Listing in das Qualitätssegment aufgenommen. 2006 erfolgte ein Segmentwechsel in den streng regulierten Prime Standard der Frankfurter Börse. Bereits 2008 wurde die Phoenix Solar AG in den TecDAX aufgenommen. Das Geschäft mit Solaranlagen entwickelte sich schnell und positiv, seit 2004 ist die Gesellschaft kontinuierlich profitabel. Die Phoenix Solar AG versteht sich als führendes Photovoltaik-Systemhaus. Ein Photovoltaik-System umfasst die von namhaften Produzenten bezogenen Solarmodule, Wechselrichter, Gestelle, Kabel und einiges mehr. Das eigens entwickelte Montagesystem Tecto-Sun verkürzt die Montagezeiten für Dachanlagen und Solarkraftwerke erheblich. Ob Dachanlage oder Freifläche, ob Klein- oder Großkraftwerk, ob kristalline Solarmodule oder Dünnschichttechnologie: Die langjährige Erfahrung bei der Entwicklung, dem Bau und der Wartung von Sonnenstrom-Kraftwerken führt zu einem hohem Kundennutzen. Im Jahr 2008 hat die Phoenix Solar AG Sonnenstromkraftwerke in Deutschland, Spanien und Griechenland installiert und das zweite Standbein, den Fachgroßhandel, auch international ausgebaut. Mit einem deutschlandweiten Vertrieb und Tochtergesellschaften in Spanien, Italien, Griechenland, Frankreich, Singapur und Australien hat der Konzern gegenwärtig fast 250 Mitarbeiter. Vor einem Jahr waren es noch unter 200 Beschäftigte. Während andere Konzerne als Folge der Weltwirtschaftskrise Arbeitsplätze abbauen müssen, stockt die Phoenix Solar AG weiter auf. Kann es einen besseren Beweis für Wachstum und Substanzkraft eines Unternehmens geben?

- **Auf den Punkt gebracht: Die Phoenix Solar AG ist in der Photovoltaik-Systemtechnik führend. Der Konzern entwickelt, plant, baut und übernimmt die Betriebsführung von Großkraftwerken und ist Fachgroßhändler für Solarstrom-Kompletanlagen, Solarmodule und Zubehör. Das Kundennutzen-Quartett umfasst: höhere Erträge – hohe Investitionssicherheit – eine Rundum-Betreuung aus einer Hand – konsequente Kostensenkung im System.**

**Zur Philosophie, Vision und Mission von Phoenix Solar: „Eine Welt, in der erneuerbare Energien eine höhere Lebensqualität sichern, ist unsere Welt. Wir nutzen konsequent die unerschöpfliche Kraft der Sonne zur Stromerzeugung und gestalten damit die Energieversorgung von heute und morgen.“**

*„Gemeinsam Energie gewinnen. Unsere Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen bietet maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden. Unsere Kompetenz in Beratung und Systemtechnik überzeugt. Mit unserem Engagement schaffen wir Werte für unsere Kunden, Partner, Mitarbeiter und Aktionäre.“*

**Intersolar Award 2008 für Phoenix Montagesystem Power Bridge.** Dass der Vorstand bezüglich Philosophie, Vision und Mission nicht zu viel verspricht, davon zeugt die begehrte Auszeichnung „Intersolar Award 2008“ für die Phoenix „Power Bridge“ vom 12. Juni 2008. Das Aufdach-Montagesystem entlastet die Dachsparren und verbindet auf ideale Weise Technik und Ästhetik. Mit dieser aus dem Brückenbau stammenden Konstruktion lassen sich sehr große Stützweitenabstände erreichen. Nachdem zwei Drittel der Dachhaken eingespart werden, verringert sich die Montagezeit beträchtlich.

**BIRD 2008 (Beste Investor Relations-Arbeit Deutschland für Privatanleger), ausgezeichnet von BÖRSE ONLINE am 22. Januar 2009.** Neben diesem ersten Platz in der Gruppe TecDAX behauptete sich Phoenix Solar auch in der Gesamtwertung aller deutschen Indizes DAX, MDAX, TecDAX und SDAX überzeugend und erreichte hier Platz sechs unter insgesamt 160 börsennotierten Unternehmen. Dazu äußert sich der Vorstandsvorsitzende Dr. Andreas Hänel: *„Das Ergebnis des BIRD 2008 bestätigt uns in unserer Arbeit. Es ist uns ein großes Anliegen, den Privatanleger umfassend und verständlich zu informieren und für seine Fragen offen zu sein.“* Im Mittelpunkt der Befragung standen eine glaubwürdige und verständliche Kommunikation.

<b>Wichtige Finanzzahlen 01. Jan. bis 30. Sept. 2009 gegenüber 2008</b>		
<b>Position</b>	<b>9 Monate 2009</b>	<b>9 Monate 2008</b>
Umsatzerlöse	242,3 Mio. €	301,1 Mio. €
Gesamtleistung	226,7 Mio. €	301,1 Mio. €
EBIT	-4,4 Mio. €	29,1 Mio. €
EBIT-Marge (Verhältnis zum Umsatz)	-1,8 %	9,7 %
Finanzergebnis	-1,1 Mio. €	1,6 Mio. €
Periodenergebnis vor Steuern (EBT)	-5,5 Mio. €	30,7 Mio. €
Konzern-Periodenergebnis	-3,9 Mio. €	21,8 Mio. €
Ergebnis je Aktie	-0,58 €	3,27 €
Eigenkapital (Vergleich: 31.12.2008)	84,3 Mio. €	87,3 Mio. €
Eigenkapitalquote	37,4 %	52,1 %
Eigenkapitalrentabilität	-4,4 %	46,1 %

## Wichtige Finanzzahlen im 3. Quartal 2009 gegenüber 2008

Position	3. Quartal 2009	3. Quartal 2008
Umsatzerlöse	89,74 Mio. €	149,80 Mio. €
Gesamtleistung	91,09 Mio. €	149,32 Mio. €
Operatives Ergebnis/EBIT	2,97 Mio. €	17,59 Mio. €
EBIT-Marge (Verhältnis zum Umsatz)	3,3 %	11,8 %
Finanzergebnis	-0,46 Mio. €	1,61 Mio. €
Periodenergebnis vor Steuern (EBT)	2,52 Mio. €	19,21 Mio. €
Konzern-Periodenergebnis	0,98 Mio. €	13,67 Mio. €
Ergebnis je Aktie	0,15	2,06 €

## Ein Auszug aus der Konzernbilanz 30.09.2009/31.12.2008

Position	30. Sept. 2009	31. Dez. 2008
Langfristige Vermögenswerte	8,48 Mio. €	5,33 Mio. €
Kurzfristige Vermögenswerte	216,75 Mio. €	122,43 Mio. €
Eigenkapital	84,25 Mio. €	89,31 Mio. €
Gezeichnetes Kapital	6,69 Mio. €	6,69 Mio. €
Langfristige Verbindlichkeiten	2,16 Mio. €	2,31 Mio. €
Kurzfristige Verbindlichkeiten	138,82 Mio. €	36,15 Mio. €
Tatsächliche Steuerschulden	7,00 Mio. e	10,90 Mio. €
<b>Bilanzsumme</b>	<b>225,24 Mio. €</b>	<b>127,76 Mio. €</b>

## Ein Kurzkomentar zu den Finanzzahlen für das dritte Quartal 2009

- Im Inlandsgeschäft stieg der Umsatz im Segment **Komponenten & Systeme** trotz der stark zurückgegangenen Modulverkaufspreise um beachtliche 11,4 % von 68,4 Mio. auf 76,2 Mio. Euro. Dagegen gestaltete sich das Geschäft im Segment **Kraftwerke** insbesondere wegen der Verzögerungen bei Finanzierung und Genehmigungserteilung weiterhin schwierig. Hier lag der Umsatz mit lediglich 13,5 Mio. Euro um 83 % unter dem Wert des Vorjahrsquartals mit 80,9 Mio. Euro. Insgesamt war der **Konzernumsatz** um **rund 40 %** niedriger als im Berichtszeitraum.

- Das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** entwickelte sich trotz der Umsatzeinbußen im dritten Quartal mit 3,0 Mio. Euro nach 17,6 Mio. Euro positiv. Das **Konzernergebnis nach Steuern** lag allerdings mit nur 1,0 Mio. deutlich unter dem Vorjahresquartal mit 13,7 Mio. Euro.
- Der **Auftragsbestand** zum 30. September 2009 betrug 164 Mio. Euro, aufgeteilt in 105 Mio. Euro für das Segment Komponenten & Systeme und 59 Mio. Euro für Kraftwerke. Zum Beginn des vierten Quartals ziehen die Umsätze in beiden Sparten deutlich an.

### Ein Auszug aus dem Aktionärsbrief im Halbjahresbericht 2009

*„... Nicht zuletzt der seit Ende 2008 einsetzende Preisverfall vor allem bei Modulen hat die Gewichtungen in der solaren Wertschöpfungskette deutlich verschoben. Die Systemintegration ist dadurch auch für den Kapitalmarkt interessanter geworden, was sich indirekt an der mittlerweile auf 20 gestiegenen Anzahl von Banken festmachen lässt, die regelmäßig Analystenberichte über Phoenix Solar veröffentlichen. Trotz guter Positionierung und Auftragslage hinterlässt die angespannte Marktsituation auch bei der Phoenix Solar AG Spuren. Obwohl wir den Umsatz von April bis Juni 2009 gegenüber dem hervorragenden zweiten Quartal 2008 nochmals um rund fünf Prozent steigern konnten, gab es beim EBIT einen starken Einbruch. Einer der wichtigsten Gründe dafür war der erwähnte äußerst rasche Verfall der Modulpreise. Dieser schmälerte bei Lagerbestandware die Margen.“*

---

### Der Prognosebericht im dritten Quartal 2009, angepasst auf die aktuelle Situation

Die bisherige Jahresprognose mit rund 520 Mio. Euro Umsatzerlösen lässt sich nicht aufrecht erhalten. Der Vorstand geht nach Abwägung der aktuellen Chancen- und Risikosituation nunmehr von einem **Umsatzkorridor im Bereich 430 bis 480 Mio. Euro** aus. Neben ungünstigen Witterungsbedingungen können Lieferengpässe bei Solarmodulen und Wechselrichtern sowie Verzögerungen bei Finanzierung und Genehmigungserteilung den Auftragseingang und die Umsatzentwicklung beeinträchtigen. Die Ankündigung, ein positives EBIT zum Jahresabschluss 2009 ausweisen zu können, bleibt hingegen bestehen.

---

### Einige Pressemitteilungen vom 3./4. Quartal 2009

**Sulzemoos, 16. September 2009:** Die Phoenix Solar AG erweitert und verlängert erneut den Rahmenvertrag mit der KG Allgemeine Leasing: Damit wird die erfolgreiche Zusammenarbeit im Kraftwerksgeschäft fortgesetzt. Das Mindestinvestitionsvolumen bis 2012 beläuft sich nun auf 525 Millionen Euro.

**Sulzemoos, 22. September 2009:** Phoenix Solar gründet eine Tochtergesellschaft in Frankreich mit Sitz in Lyon. Zum einen gilt der Ausbau des europäischen Vertriebs als ein konsequenter Schritt im Rahmen der Internationalisierungsstrategie. Zum anderen erwartet das Management ein enormes Wachstumspotenzial in Frankreich. Nach nur elf Megawatt Spitzenleistung (MWp) im Jahr 2007 wurden 2008 bereits Anlagen mit einer Spitzenleistung von rund 105 MWp verbaut. 2010 dürfte das Marktwachstum auf fast 300 MWp steigen, zumal das französische Einspeisegesetz attraktive Vergütungen vorsieht.

**Sulzemoos, 14. Oktober 2009:** Phoenix Solar unterzeichnet einen Projektentwicklungsvertrag über einen 20-Megawatt Solarpark in Bulgarien. Es handelt sich um die bulgarische Tochtergesellschaft der Krass Capital Group AG mit Sitz in Gräfelfing. Phoenix Solar übernimmt die schlüsselfertige Errichtung, die Betriebsführung und Wartung. Dieses erste Multimegawattprojekt in Bulgarien soll bereits 2010 realisiert werden.

**Sulzemoos, 20 Oktober 2009:** Phoenix Solar baut ein 1,5 Megawatt-Photovoltaikkraftwerk im Zukunftsmarkt Frankreich. Der Auftraggeber E.ON Climate & Renewables GmbH ist weltweit für die Aktivitäten des E.ON-Konzerns im Bereich erneuerbare Energien und Klimaschutz verantwortlich. Phoenix Solar wird diesen Solarpark in der Nähe von Le Lauzet im Departement Alpes-de-Haute-Provence auf einem alpinen Südhang in 1.000 Meter Höhe errichten und kristalline Solarmodule einsetzen. Das Solarkraftwerk soll noch 2009 an das Stromnetz angeschlossen werden. Dazu meint der Vorstandsvorsitzende Dr. Andreas Hänel: *„Wir freuen uns sehr, unser erstes Megawattprojekt in Frankreich für die E.ON Climate & Renewables zu realisieren. Damit können wir unser Know-how und unsere langjährige Erfahrung im Bau von Solarparks im Megawattbereich auch in diesem für Phoenix Solar neuen Markt unter Beweis stellen.“*

---

### **Eine beeindruckende Präsentation durch die IR-Managerin Diplom-Volkswirtin Anka Leiner, Motto: „Gemeinsam Energie gewinnen!“**

Wie schön, dass es auch tüchtige Frauen gibt, die ihr Unternehmen rhetorisch ebenso überzeugend wie die männlichen Führungskräfte auf einer Präsentationsveranstaltung vorstellen können. Anka Leiner vom TecDAX-Unternehmen Phoenix Solar brillierte auf der 24. Baader Small und Mid Cap Konferenz am 25. November mit einem spannungsreichen Vortrag in freier Rede, mit kompetenter Fragenbeantwortung in der anschließenden Diskussionsrunde und perfektem Auftritt. Die Veranstaltung in den gepflegten Räumlichkeiten der Baader Bank in München-Unterschleißheim, wie immer sehr gut moderiert von Arne Aßmann, war ein voller Erfolg. Die persönlich eingeladenen Finanzexperten erlebten ein interessantes Programm mit M:access-Unternehmen der Börse München. Für Vortrag und Diskussion wurden jeweils 40 Minuten eingeplant, die voll genutzt wurden.

---

## Kennziffern von Phoenix Solar (ISIN: DE000 A0B VU9 3), Auswertung Datei BÖRSE ONLINE, 17. und 25.11.2009

**Branche:** Photovoltaik-Industrie, Schwerpunkte: Systemhaus kristallin und Dünnschicht, Kraftwerkbauer weltweit

**Technische Analyse:** Seit Januar 2009 zunächst eine von Volatilität geprägte starke Aufwärtsentwicklung von 20 bis auf über 43 Euro, danach Seitwärtstrend

**Index/Börsenbarometer:** TecDAX, Prime Standard der Frankfurter Börse

**Streubesitz:** 100 %

**Börsenwert:** ca. 250 Mio. €

**Eigenkapitalquote:** 69,9 %

**Eigenkapitalrendite:** 26,5 %

**Buchwert:** 13,06 €

**Cashflow:** -2,73 €

**52-Wochen-Hoch/Tief:** 42,95 €/19,00 €

**Kursentwicklung 2009:** +48 %

**Aktueller Kurs (25.11.2009):** 36,10 Euro XETRA

**Ergebnis/Aktie:** 2007: 2,30 €, 2008: 3,63 €, 2009(e): 2,55 €, 2010(e): 2,90 €

**KGV für 2010(e):** 12,8

**Dividende für 2006/2007:** 0,10 €/0,20 €      **Dividende für 2008/09(e):** 0,30 €

**Dividendenrendite für 2009(e):** 0,08 %

**Zulässiger Insiderhandel 2009:** seit September 2009 mehrere Verkäufe über insgesamt rund eine halbe Million; dem steht ein Kauf gegenüber im Wert von ca. 87.000 Euro

**Analystenempfehlungen 2009, Quelle Yahoo:** Kaufen (10), neutral (7), Verkaufen (0); **mittleres Kursziel:** 44 €

**Kontakt:** Anka Leiner, **E-Mail:** [a.leiner@phoenixsolar.de](mailto:a.leiner@phoenixsolar.de)

**Internet:** [www.phoenixsolar.de](http://www.phoenixsolar.de)

**Anschrift:** Phoenix Solar AG, Hirschbergstraße 8, D-85254 Sulzemoos

---

## Einige Fragen an die Phoenix Solar AG

**Beate Sander:** *Sie stellen zwar keine Solarzellen, Module, Wafer oder Wechselrichter her. Aber ich denke, Sie können sich über Ihre Vorratshaltung und Liefervereinbarungen dem Preisdruck bei Photovoltaik auch nicht gänzlich entziehen. Oder irre ich mich da?*

**Phoenix Solar AG, Dipl.-Volkswirtin Anka Leiner:** „Das ist richtig, denn der Preisdruck kommt ja von der Kundenseite. Wir sind in dieses Jahr mit einem recht hohen Lagerbestand gestartet und mussten trotz schwacher Nachfrage im ersten Halbjahr unseren Abnahmeverpflichtungen nachkommen, wodurch der Bestand weiter anstieg. Da gleichzeitig die Verkaufspreise stark gesunken sind, mussten wir in den ersten beiden Quartalen Lagerabwertungen vornehmen. Im dritten Quartal war dies aber nicht mehr nötig, da die Nachfrage vor allem im Geschäft mit Komponenten und Systemen stark anzog. Zudem konnten wir unsere Verträge mit Modullieferanten entsprechend anpassen.“

***Die großen chinesischen Modul- und Wafer-Produzenten blasen zum Kampf – vermutlich abgedeckt durch die Kredite seitens der chinesischen Regierung. Man muss sich nur die mit harten Bandagen geführten Wortgefechte zwischen SolarWorld und Suntech Power vor Augen halten. Wie wirkt sich dies alles auf Phoenix Solar aus? Bleiben Sie davon unberührt?***

**Anka Leiner:** „Prinzipiell kommen uns niedrige Preise natürlich entgegen, da dadurch auch die Systempreise für unsere Kunden günstiger werden. Nicht so erfreulich sind die Preiskämpfe, die öffentlich ausgetragen werden, da dadurch ein falsches Bild in der Öffentlichkeit entsteht. Die lauten Diskussionen überdecken, dass der Investor – egal ob für das Privathaus oder für eine Großanlage – einen Systempreis zu finanzieren hat. Wenn Modulpreise um 20 bis 30 Prozent sinken, heißt das noch lange nicht, dass das ganze System um diesen Prozentsatz günstiger werden kann. Module sind nur ein Teil der Gesamtkosten. Anders ausgedrückt: Wenn die Einspeisevergütung entsprechend dem EEG um elf Prozent sinkt, müssen die Systempreise um rund 14 Prozent und die Modulpreise um ungefähr 20 Prozent sinken.“

***Was passiert, wenn die FDP ihre Ankündigung umsetzt, die bisherige Förderung nach dem EEG bei Dachanlagen beizubehalten, aber bei Freiflächen – siehe Spanien – die Einspeisevergütung empfindlich abzusenken?***

**Anka Leiner:** „Allein von der Sonneneinstrahlung haben wir in Spanien andere Bedingungen als in Deutschland. Der Markt dort war in den letzten zwei Jahren ohne Zweifel überfördert. Aktuell liegt die Einspeisevergütung für große Photovoltaikanlagen bei 29 Cent pro Kilowattstunde. Das EEG in Deutschland enthält bereits dynamische Komponenten, wie die Unterteilung in Anlagenklassen und einen Korridor für die Gesamtmarktgröße, der sich auf die Einspeisevergütung des Folgejahres auswirkt. Je größer der Markt, desto stärker die Absenkung der Einspeisevergütung. Wir begrüßen es sehr, dass die neue Bundesregierung in den Dialog mit der Solarbranche treten und sich zunächst ein tatsächliches Bild über den Verlauf 2009 machen will, denn das Jahr ist von einigen Sondereffekten geprägt.“

Der Anteil an Großanlagen in Deutschland lag bisher bei zirka zehn Prozent, derzeit sind es etwa 16 Prozent. Mit knapp 32 Cent pro Kilowattstunde liegt die Einspeisevergütung bereits 25 Prozent unter der Vergütung für Dachanlagen. Nach dem derzeit gültigen EEG würde die Einspeisevergütung für Großanlagen am 1. Januar 2010 auf 28,4 Cent abgesenkt werden. Damit wird sie nur noch sieben Cent vom Endkundenpreis für Haushaltsstrom entfernt sein.“

***Solarenergie oder Windkraft? Wer wird längerfristig Spitzenreiter sein? Oder bleibt es ein Kampf zwischen zwei Ebenbürtigen, abhängig insbesondere von den regionalen Verhältnissen und Einspeisevergütungen?***

**Anka Leiner:** „Diese Frage stellt sich nicht. Erneuerbare Energien können sich aufgrund ihrer unterschiedlichen Quellen und Eigenschaften immer nur ergänzen, nie ersetzen.“

***Kennen Sie den Grund, weshalb Ihr Management überwiegend eigene Aktien verkauft und selbst bei Kursschwäche nicht zugreift?***

**Anka Leiner:** „Das sind private Entscheidungen, die ich nicht kommentiere. Wenn sich Ihre Frage aber auf die letzten Directors Dealings' Meldungen bezieht, dann handelt es sich hier um die erstmalige Ausübung von Aktienoptionen, d. h. es sind erstmals Aktienoptionen in Aktien umgewandelt worden. Diese Umwandlung erforderte kurzfristig eine relativ hohe Liquidität und sofortige Steuerzahlungen, die durch einen sofortigen Verkauf der Aktien gedeckt wurden.“

***Bei der preiswerten Dünnschichttechnologie insbesondere für Freilandanlagen, sind wohl höhere Erträge erreichbar als mit kristallinen Modulen. Wie sieht es mit der Langlebigkeit und damit verbundener Gewährleistung aus? Ist die Dünnschichttechnologie wegen der Unabhängigkeit gegenüber Silizium, aber auch wegen des noch längst nicht ausgeschöpften technologischen Potenzials Ihr großer Favorit für die Zukunft?***

**Anka Leiner:** „Da es sich um eine vergleichsweise neue Technologie handelt, liegen nicht für alle Typen Langzeitstudien vor. Unsere bisherigen Erfahrungen sind aber sehr positiv. Alle Module – egal ob Dünnschicht oder kristallin – haben in der Regel eine Leistungsgarantie über 25 Jahre. Prinzipiell sind wir offen für jede Technologie, solange sie auf dem Markt absetzbar ist und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bietet. Wir sehen speziell in der Dünnschichttechnologie Potenzial, die Systemkosten weiter zu senken. Es ist ja unser Ziel, Solarstrom kostengünstig zu erzeugen.“

---

Beate Sander *KREATIVTEXT*

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

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

---

**Beate Sander: „Stock Picking mit Nebenwerten“**

Börsen Medien Verlag, Kulmbach, Sommer 2007, 312 Seiten, 27,50 Euro

**Beate Sander: „BÖRSENERFOLG FAMILIENUNTERNEHMEN – mehr Rendite mit GEX-Werten“**

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

**Beate Sander: „NICHT NUR BESTIEN – Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit als Schlüssel zum Unternehmenserfolg“**

Volk Verlag, München, 320 S., Zweifarbindruck, aufwändige Ausstattung, 27,00 € ;  
Akademie E.ON Konzern, Buch des Monats März 2009, Position 1

**Beate Sander: „MANAGED FUTURES – Erfolgreich Geld verdienen in steigenden und fallenden Märkten“**

FinanzBuch Verlag, vielbeachtete Neuerscheinung 2008, 272 S., 25 Euro

**Beate Sander: „NEUE BÖRSENSTRATEGIEN AB DER KRISE – Richtig handeln in jeder Marktsituation“**

FinanzBuch Verlag, komplette Neubearbeitung des klassischen Standard-Bestsellers, 430 S., Erscheinungstermin im Frühjahr 2009, ca. 25 €

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

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

---