

Eine spannende SALUTARIS-Präsentation: Die vor über 160 Jahren gegründete Familienfirma SCHWEIZER ELECTRONIC, Spezialist für Leiterplatten, verdoppelt den Auftragsbestand

„Leiterplatten sind weit mehr als nur Standardprodukte. Diese Maxime treibt die Schweizer Electronic AG täglich an, um innovative Produkte anbieten zu können. – Langjährige Erfahrung, modernste Technologie und gute Mitarbeiter machen den Unterschied“

So sehen die Schwerpunkte aus:

- Weltweit Nr. 1: Solarstromindustrie: Herstellung von Leiterplatten für Solar-Wechselrichter
- Europaweit Nr. 1: Fahrzeugindustrie: Breite Produktpalette - innovativer „Technologiebaukasten“

| SCHWEIZER ELECTRONIC: mehr als nur Leiterplatten | | |
|---|---|---|
| 162 Jahre: Solides Fundament | Kompletter Lebenszyklus abgedeckt | Innovative technologische Lösungen |
| SCHWEIZER ELECTRONIC, der kompetente Partner für Firmenkunden bezüglich Qualität, Zuverlässigkeit, Schnelligkeit und Beratung | Optimierte Fertigungslandschaft für Klein-, Mittel- und Großserien: Abdeckung des kompletten Lebenszyklus für den Kunden vom Muster bis zur Großserie | Innovative Lösungen für Leistungselektronik, Embedding und Systemkosten-Reduzierung, um die Ansprüche der Kunden auch künftig bestmöglich zu unterstützen |

Welche Vision & Mission gilt für SCHWEIZER ELECTRONIC?

- *„Ein Leitbild, an dem wir uns messen lassen: Unser Leitbild erläutert den Rahmen für unsere Strategie und unser Handeln. Es soll unser Selbstverständnis darstellen und Begeisterung für unser Unternehmen wecken. Und es will die Werte und Leitmotive vermitteln, die die Säulen unseres Erfolgs sind.“*
- *„Vision: Wir sind ein globales best-in-class-Technologieunternehmen. Unsere Produkte schonen Ressourcen für die Zukunft unserer Kinder. Wir sind ein führender Hersteller von hochwertigen Leiterplatten und anerkannter Hersteller von energie- und umweltschonenden Produkten und Dienstleistungen.“*

- *„Mission: Unsere Mission ist es, unsere Kunden – und dadurch auch uns – erfolgreich zu machen! Die Ziele unserer Kunden, ihr Vertrauen und unsere Freude daran, die Grenzen des Möglichen immer wieder zu erweitern, sind der Motor unseres Erfolgs ... Werte, die uns wichtig sind und unser Verhalten bestimmen, sind: Qualität, Geschwindigkeit, Kreativität, Offenheit. Diese bilden das Fundament für Vergangenes, Heutiges und für unsere Zukunft.“*

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die SCHWEIZER ELECTRONIC AG mit Sitz in Schramberg im Schwarzwald ist seit 1989 börsennotiert. Die SCHWEIZER ELECTRONIC ist Europas drittgrößter Hersteller von Leiterplatten und zählt mit ihrem Partner MEIKO zu den Top Zehn in der Welt. Das familiengeführte Unternehmen in der aktuell sechsten Generation blickt auf eine 162-jährige Tradition und Erfahrung zurück. Die Schwarzwälder haben in ihrer so langen, wechselvollen Geschichte Höhen und Tiefen gemeistert, schwere Krisen überwunden und sich im Wettbewerb behauptet. Die Familienfirma gibt in Deutschland rund 750 Mitarbeitern Lohn und Brot. Gemeinsam mit den Partnern CONTAG und MEIKO beschäftigt die Gruppe 11.000 Mitarbeiter.

Was sind Leiterplatten? Eine kurze Begriffserklärung für Laien

Die Leiterplatte bildet die Grundlage jeder Elektronik und dient dazu, aktive, passive und elektromechanische Bauteile zu verbinden. Leiterplatten werden in unterschiedlichen Versionen angeboten: einseitig, doppelseitig, mehrlagig. Es gibt hier eine Vielzahl technologischer Möglichkeiten, die stetig weiterentwickelt werden und sich nach dem Baukasten-Prinzip bedürfnisgerecht kombinieren lassen. Der Leiterplattenmarkt erreichte weltweit 2010 einen Umsatz von 51 Milliarden US-Dollar, davon 67 % in Asien, 20 % in Japan, 8 % in Amerika und 5 % in Europa. Bis 2015 ist ein jährliches Wachstum von etwa 6,5 % zu erwarten. Der Leiterplattenmarkt ist sehr stark aufgesplittet. Weltweit sind hier ungefähr 2.000 Hersteller, europaweit 260 Firmen tätig. Vor fünf Jahren war die SCHWEIZER ELECTRONIC der achtgrößte europäische Leiterplatten-Produzent. Seit 2010 hat sich das Familienunternehmen auf den dritten Rang vorgearbeitet.

- Die SCHWEIZER ELECTRONIC deckt in diesem zyklischen Wachstumsgeschäft den gesamten Produktlebenszyklus vom Prototyp bis zur Großserie ab.
- Die Alleinstellungsmerkmale sprechen für sich: Die Spitzenposition im Sektor Automotive in Europa (49 % Umsatzanteil) und sogar der erste Platz in der Solarindustrie (26 % Umsatzanteil) weltweit.
- Die lokal arbeitenden Kunden schätzen neben der Lieferantennähe die Flexibilität und Zuverlässigkeit. Die global aufgestellten Firmenkunden erwarten die Abdeckung des gesamten Produkt-Lebenszyklus, die Bereitstellung von Liefermengen jeder Größenordnung und eine technologische Spitzenqualität.

| Ein Blick auf die Finanzzahlen 2010 gegenüber 2009 | | | |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|
| Finanzposten | Jahr 2010 | Jahr 2009 | Veränderung |
| Umsatz | 105,4 Mio. € | 65,8 Mio. € | +60 % |
| EBITDA ohne Sondereffekt | 17,4 Mio. € | 2,2 Mio. € | +691 % |
| EBITDA-Marge | 17 % | 3 % | |
| EBIT ohne Sondereffekt | 13,0 Mio. € | -3,4 Mio. € | |
| EBIT-Marge | 12 % | -5 % | |
| Auftragsbestand | 122,0 Mio. € | 63,9 Mio. € | +91 % |
| Auftragseingang | 161,9 Mio. € | 83,0 Mio. € | +95 % |
| Jahresergebnis | 13,4 Mio. € | -4,5 Mio. € | |
| Ergebnis je Aktie | 3,56 € | -1,24 € | |
| Dividende | 0,42 € | 0,00 € | |
| Investitionen | 7,0 Mio. € | 0,7 Mio. € | +900 % |
| Eigenkapital | 37,0 Mio. € | 15,7 Mio. € | +136 % |
| Eigenkapitalquote | 51 % | 31 % | |
| Operativer Cashflow | 12,3 Mio. € | -3,9 Mio. € | |
| Mitarbeiter Jahresende | 738 | 660 | +12 % |
| Bilanzsumme | 73,2 Mio. € | 50,8 Mio. € | +44 % |

Ein zuversichtlicher Ausblick: Auszug aus dem Geschäftsbericht

„Unsere Strategie fokussiert sich verstärkt auf die Wachstumsregion Asien als Ergänzung zu Europa. Dort spielt sich schon heute die Zukunft ab, wobei diese positiven Entwicklungen jetzt bereits Arbeitsplätze bei SCHWEIZER in Deutschland schaffen. In zunehmendem Umfang wollen wir künftig außerdem von erneuerbaren Energien und Mobilität profitieren und richten unser Portfolio darauf aus. Die Schwerpunkte legen wir dabei auf den weiteren Ausbau unseres Geschäfts mit Leiterplatten, die Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs Tracing gemeinsam mit SIEMENS sowie auf die Diversifikation unseres Unternehmens um komplementäre Geschäftsbereiche ...Wir gehen davon aus, dass wir, wie im vergangenen Jahr, unsere Margen durch weitere Preisanpassungen, Portfolio-Optimierungen und Effizienzsteigerungen auf einem hohen Niveau halten.“

- *Für 2011 wird ein Umsatz von 110 bis 120 Mio. Euro erwartet, ein Anstieg um 5 bis 15 %. Beim EBIT sollte ein Plus von 9 bis 10 % erreichbar sein.*

| Ein Blick auf Finanzzahlen Q1 2011 gegenüber Q1 2010 | | | |
|---|----------------|----------------|--------------------|
| Finanzposten | Q1 2011 | Q1 2010 | Veränderung |
| Umsatz | 29,1 Mio. € | 23,9 Mio. € | +22 % |
| EBITDA | 4,0 Mio. € | 3,2 Mio. € | +25 % |
| EBITDA-Marge | 14 % | 13 % | |
| EBIT | 2,7 Mio. € | 2,1 Mio. € | +29 % |
| EBIT-Marge | 9 % | 9 % | 0 % |
| Auftragsbestand | 121,0 Mio. € | 75,8 Mio. € | +60 % |
| Auftragseingang | 28,8 Mio. € | 35,7 Mio. € | -19 % |
| Eigenkapitalquote | 50 % | 30 % | |
| Mitarbeiter Quartalsende | 736 | 693 | +6 % |

Die Glanzlichter im ersten Quartal 2011, vom 01. Januar bis 31. März

- Mit 29,1 Millionen Euro wurde der höchste Quartalsumsatz in der über 160-jährigen Unternehmensgeschichte erreicht.
- Die Umsätze über das Partnernetzwerk haben sich mehr als vervierfacht.
- Der Nettoverschuldungsgrad von nur 7 % liegt im einstelligen Bereich.
- Die schwere Naturkatastrophe in Japan mit dem Kernkraft-GAU hatte bislang keine negativen Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf.
- Für eilige Lieferungen gibt es den Produktionsprozess auf der Überholspur: die Fast Path Lane.
- Die Auftragsreichweite liegt aktuell bei über zwölf Monaten.

Auszeichnung zum Turnarounder des Jahres 2010

*„In Anerkennung dieser außergewöhnlichen Entwicklung wurde die SCHWEIZER ELECTRONIC AG im Jahr 2010 zum ‚Turnarounder des Jahres‘ in der Kategorie bis zu 1.000 Mitarbeitern ausgezeichnet. Dieser Preis wurde von **BDO** und **Impulse** verliehen. Anerkannt wurden von der Jury nicht nur die Verbesserung der Geschäftszahlen, sondern insbesondere auch die sehr frühzeitig angegangenen Restrukturierungsmaßnahmen direkt im Anschluss an die noch nicht ganz überwundene Krise durch das Brandereignis von 2005. Dazu wurde gewürdigt, dass parallel eine konsequente strategische Neuausrichtung des Geschäftsmodells gelang. Ein wichtiger Meilenstein war hierbei die in der Krise geschlossene Kooperationsvereinbarung mit MEIKO. Sie wurde im Oktober 2010 zusätzlich durch eine wechselseitige Beteiligung untermauert.“ (Staatssekretär Ernst Burgbacher nahm die Ehrung bei der Preisverleihung am 27. Oktober 2010 vor.)*

Die aktuelle Nachricht vom 25. Mai 2011: SCHWEIZER ELECTRONIC AG gründet die Tochterfirma SCHWEIZER ENERGY in Singapur

Der neu geschaffene Geschäftsbereich Energy stellt eine komplementäre Erweiterung der bereits vorhandenen Geschäftsbereiche Leiterplatte und Tracing dar.

Dazu berichtet der Vorstandschef Dr. Marc Schweizer von SCHWEIZER ELECTRONIC: „Mit Singapur; dem wirtschaftlichen Drehkreuz für Asien, haben wir einen idealen Standort für die Erschließung der asiatischen Märkte gewählt. Darüber hinaus ähnelt das Prozess- und Fertigungs-Know-how für Produkte und Dienstleistungen im Bereich Energie dem der Herstellung von Leiterplatten.“

Wichtige Kennziffern der SCHWEIZER ELECTRONIC AG (ISIN: DE000 515 623 6) Datenbank BÖRSE ONLINE vom 17. Mai 2011

Branche: Leiterplattenproduzent mit europa- und weltweit marktführender Stellung in der Auto- und Solar-Industrie

Technische Analyse: Nach einem Kursabsturz der Aktie bis auf 2,50 Euro Anfang 2009 folgte ein explosionsartiger Kursanstieg bis auf fast 30 Euro in 2010, um sich aktuell auf ein Niveau um 20 Euro einzupendeln. Vielleicht ist dies die Folge, dass auch hier die Bäume nicht in den Himmel wachsen und nach dem grandiosen Umsatz- und Ergebnisanstieg im ersten Quartal 2011 der Auftragseingang eher etwas überraschend um 19 % zurückging.

Börsenwert: ca. 76 Mio. €

Aktionärsstruktur: 14 Streubesitz

Eigenkapitalquote: 50,5 %

Umsatz: 105,5 Mio. €

Kurs-Umsatz-Verhältnis (KUV): 0,72 (je niedriger, umso günstiger)

Kurs-Buchwert-Verhältnis (KBV): 0,72 (je niedriger, umso günstiger)

Erwartetes KGV für 2012: 8,3 (extrem niedrig, spricht für Unterbewertung)

Ergebnis pro Aktie: 2010: 3,56 €, 2011(e): 2,75 €, 2012(e): 2,40 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 29,40 €/16,30 €

Kursentwicklung 2009: ca. +44 %

Kursentwicklung 2010: ca. +363 %

Kursentwicklung 2011: ca. -5 %

Aktueller Kurs am 17. Mai 2011: 20,50 €?

Hauptversammlung: 01. Juli 2011

Dividende für 2010: 0,42 €

Dividendenrendite: 2,1 %

Vorstand: CEO Dr. Marc Schweizer

CFO Marc Bunz.

Internet: www.schweizerelectronic.ag

E-Mail: ir@schweizerelectronic.ag

Anschrift: Einsteinstraße 10, 78713 Schramberg/Schwarzwald

Eine gelungene Präsentation des Familienunternehmens SCHWEIZER ELECTRONIC bei SALUTARIS: Vorstandsvorsitzender/CEO Dr. Marc Schweizer und Finanzvorstand/CFO Marc Bunz begeistern mit ihrem Auftritt die Finanzexperten

Längst haben sich die einmal monatlich an einem Mittwochabend veranstalteten SALUTARIS-Präsentationen zu einer eigenen Marke entwickelt, unterfüttert von einem lockeren, offenen, vertrauensvollen Klima. Man kennt sich und schätzt einander. Ob Unternehmensvorstände oder persönlich eingeladene Finanzexperten:

Jeder profitiert von den beliebten Gesprächsrunden und fühlt sich wohl, zumal die lukullischen Genüsse vor und nach der Präsentation nicht zu kurz kommen – in liebevoller Regie vom SALUTARIS-Vorstandsduo Dr. Barbara und Michael Kollenda einfallsreich und sehr schmackhaft zubereitet. Die Teilnehmerzahl wird begrenzt, um genügend Raum zu schaffen für einen intensiven Meinungsaustausch statt wie sonst üblich zusammengedrängt auf ganz wenige Fragen zum Ausklang der Präsentation. So entwickelte sich auch diesmal von Beginn an ein spannender Dialog. Wegen des großen Interesses, des informativen Vortrags und der zahlreichen Fragen zog sich die lebhafteste, spannungsreiche Diskussion auch diesmal etwas länger als gewöhnlich hin.

Den bislang nur selten zu erlebenden Auftritt des interessanten Schwarzwälder Unternehmens mit dem Rekordkursgewinn der Aktie im Vorjahr mit 363 % wollte sich kaum einer der persönlich eingeladenen Finanzexperten entgehen lassen.

Künftig wird die SCHWEIZER ELECTRONIC AG ihre IR-Aktivitäten verstärken. Der heutige gelungene Auftritt ist ein Startsignal in eine aktive Kommunikationspolitik mit den Investoren. Eine intensivere IR-Arbeit im eigenen Hause dürfte sich auch auf die weitere Wertentwicklung der Aktie günstig auswirken. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Marc Schweizer des vor 160 Jahren gegründeten und seit einem halben Jahrhundert auf die Leiterplattenfertigung spezialisierten Familienunternehmens beeindruckte mit hoher Fachkompetenz und fühlbarer Begeisterung für sein Unternehmen. Immer wenn es um das Zahlenwerk des inhabergeführten Schwarzwälder Unternehmens ging, übernahm Finanzvorstand Marc Bunz den Part. Beide Referenten schafften es, das eher abstrakt erscheinende Geschäftsmodell leichtverständlich und fassbar für jedermann herüberzubringen. Mit der aktuellen Gründung der Tochterfirma SCHWEIZER ENERGY in Singapur ergeben sich neue Wachstumschancen durch zahlreiche neue Geschäftsfelder. Die Zukunft wird zeigen, was entwicklungsfähig ist und gute Erträge verspricht.

So wie ein Gärtner nicht davon ausgehen kann, dass alle Samen aufgehen und zu prächtig gedeihenden, ertragreichen Pflanzen heranwachsen, wird auch hier nicht jeder neue Ansatz ein Volltreffer werden. Aber die für einen erfolgreichen Durchbruch gestellten Weichen mit **PCB** (Entwicklung, Produktion und Vertrieb von hochwertigen Leiterplatten), **Systems** (Optimierung von Ansteuerelektronik) und **Energy** (Energiegewinnung und -speicherung, Software und Beratung) sind auf Grün gestellt und bieten Spielraum für kühne Visionen.

- Wer wegen des großen Andrangs nicht mehr zum Zuge kam, sollte sich mit dem zusammenfassenden Bericht sowie dem informativen Vorstandsinterview trösten. Möglicherweise bietet der Rücksetzer der Aktie in einer Bandbreite zwischen 19 bis 22 Euro eine günstige Einstiegs- und Zukaufmöglichkeit.

Einige Fragen an den Vorstand der SCHWEIZER ELECTRONIC AG

Beate Sander: *Sie gewannen bei Unternehmern mit bis zu 1.000 Mitarbeitern die begehrte Auszeichnung „Turnarounder 2010“. Ihre Geschäftszahlen von 2010 begeistern – der Grund für den imposanten Kursanstieg. Auch das 1. Quartal erfreut bei Umsatz und Gewinn. Allerdings gibt es eine kleine Delle: Der Auftragseingang verschlechterte sich im 1. Quartal 2011 gegenüber dem Vergleichszeitraum um 19 %. Ist dies wohl der Grund für die Kurskorrektur nach rasantem Anstieg von fast 30 Euro auf nunmehr 20 Euro?*

Marc Bunz, Finanzvorstand SCHWEIZER ELECTRONIC AG: „Das Geschäftsjahr 2010 war in punkto Auftragseingänge ungewöhnlich. Die Lager unserer Kunden waren leer geräumt. Es herrschte ein Engpass in der Supply Chain. Diese Effekte führten dazu, dass sich unsere Kunden längerfristig Kapazitäten bei uns reservierten. Diese Reservierungen gingen auch bis ins Jahr 2011. Nachdem sich die Situation wieder normalisiert hat, sind diese Sondereffekte im Jahr 2011 nicht mehr zu spüren. Betrachtet man die Auftragsbestände zum Ende des ersten Quartals, lagen wir mit 121 Mio. EUR um 60 % über dem ersten Quartal 2010! Daher ist unsere Auftragsituation wesentlich besser als noch im Vorjahr“

Beate Sander: *Sie zollen Ihren tüchtigen Mitarbeitern auf Ihrer Website und im Geschäftsbericht die verdiente Wertschätzung. Laut neuester Studie identifizieren sich nur 11 % aller (deutschen) Mitarbeiter mit ihrer jeweiligen Firma. Bei 66 % ist die Anbindung gering, bei 13 % überhaupt nicht vorhanden. Bei 1.000 Mitarbeitern fallen 72 Fehltage wegen des Burnout-Syndroms (Ausgebranntsein – „innere Kündigung“) an: hohe Kosten – hohe Fehlerquote. Was bieten Sie bezüglich Ihrer Firmenkultur, damit Ihre Mitarbeiter voll motiviert ihre Arbeit verrichten?*

Marc Bunz, Finanzvorstand SCHWEIZER ELECTRONIC AG: „SCHWEIZER ist eine regional verwurzelte Traditionsfirma. Es ist keine Ausnahme, dass Familien über Generationen bei SCHWEIZER arbeiten. Dieses Familiengefühl ist die Basis für eine gute Identifikation mit dem Unternehmen. Ferner hat SCHWEIZER die europaweit modernsten Produktionsanlagen für die Leiterplattenherstellung. Dies schafft hervorragende Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiter in den Produktionsbereichen. Dies zeigt auch die erst gerade durchgeführte Mitarbeiterbefragung, in der circa 90 % der Mitarbeiter angeben, mit ihrem Arbeitverhältnis zufrieden oder sogar sehr zufrieden zu sein.“

Sie schreiben in Ihrem Ausblick, dass die schwere Naturkatastrophe in Japan mit Erdbeben, Tsunami und Kernkraft-GAU bei Ihnen bislang keinen Einbruch ausgelöst hat. Umgekehrt: Ist es denkbar, dass Sie Ihr Geschäft ausbauen können; denn Elektronik ohne Leiterplatten gibt es nicht.

Marc Bunz, Finanzvorstand SCHWEIZER ELECTRONIC AG: „Richtig. Man muss diese tragische Katastrophe von zwei Seiten betrachten: Ohne Leiterplatte gibt es keine Elektronik, und ohne Bauteile braucht man keine Leiterplatte. Es gibt hier sowohl Chancen als auch Risiken für unser Unternehmen. Fakt ist, dass wir bis zum heutigen Tag keine negativen Auswirkungen in unserem Geschäftsverlauf hatten, die in der Japan-Katastrophe begründet waren. Eher haben wir den einen oder anderen Eilauftrag bekommen, um Lieferengpässe von ausgefallenen japanischen Leiterplattenherstellern auszugleichen.“

Sie belegen den Spitzenplatz in der Solarindustrie bei Leiterplatten für Wechselrichter. Profitieren Sie vom Umschwung in der Energiepolitik, der Abwahl der CDU zugunsten von Grün/Rot im „Musterlände“?

Dr. Marc Schweizer, Vorstandsvorsitzender SCHWEIZER ELECTRONIC AG: „Deutschland war ja bisher das weltweite Solarmusterland durch die frühzeitig eingeführte Förderung. Das hat in Deutschland viel Geld in Form von Subventionen gekostet. Damit hat Deutschland jedoch sehr früh in eine saubere Zukunft investiert, eine neue Industrie aufgebaut und Arbeitsplätze geschaffen. 2010 war der deutsche Markt noch der weltweit größte Solarmarkt.

Zukünftig sehen wir die Wachstumsimpulse in Auslandsmärkten. Eine Herausforderung ist die Senkung der Systemkosten für Solaranlagen, um in einiger Zeit Solarstrom zu den bei konventioneller Energiegewinnung üblichen Kosten herzustellen. Wir tragen mit unseren Innovationen zu diesem Ziel bei und beobachten, welche zusätzlichen Impulse es bei der Solar- und der Automobilindustrie geben wird. Im Automobilbereich setzen wir große Hoffnung auf die Elektromobilität, die auch für unsere Lösungen tolle Chancen eröffnet.“

Bis 2020 sollen eine Million Elektroautos auf deutschen Straßen fahren. Sie sind im Industriebereich „Automotive“ bestens aufgestellt. Profitieren Sie von diesem Trend? Fällt ein bisschen von den geplanten milliardenschweren staatlichen Fördermaßnahmen vielleicht auch für die SCHWEIZER ELECTRONIC ab?

Dr. Marc Schweizer, Vorstandsvorsitzender SCHWEIZER ELECTRONIC

AG: „E-Mobility ist für uns ein wichtiger Ankermarkt in unserer Unternehmensstrategie. Wir sind heute mit verschiedenen etablierten und auch neuen Kunden sowie Hochschulen in gemeinsamen Entwicklungsprojekten tätig. Bereits heute erzielen wir in diesem Segment die ersten Serienumsätze. Ganz wichtig ist, dass wir uns beim Thema Elektromobilität nicht mehr nur als reiner Leiterplattenlieferant verstehen. Vielmehr ist es unser Ziel, eine effiziente Lösung zur Ansteuer Elektronik aus unserem Innovationsportfolio anzubieten. Unsere Embedding- und Hochstrom-Expertise passt perfekt in diesen Zukunftsmarkt. Die bisherigen Projekte laufen sehr viel versprechend. Entscheidend für den Erfolg dieses Marktes wird sein, die Kosten zu reduzieren und die Energiespeicherung besser zu managen. An beiden Themen sind wir dran.“

In der Presse war zu lesen, dass Sie die Schweizer Energy in Singapur gegründet haben. Was steckt hinter dieser Entscheidung?

Dr. Marc Schweizer, Vorstandsvorsitzender SCHWEIZER ELECTRONIC

AG: „Singapur ist das wirtschaftliche Drehkreuz in Asien. Mit diesem Standort verfolgen wir zwei strategische Ziele. Erstens wird es unsere Basis für die verstärkte Bearbeitung des asiatischen Marktes. SCHWEIZER verfügt historisch bedingt bereits über einen hohen Erfahrungsschatz in Asien. Zweitens wollen wir uns im Rahmen unserer Diversifizierungsstrategie Alternativen für ein zweites Standbein im Bereich Energiegewinnung und Energiespeicherung aufbauen. Dieses Projekt wollen wir von Anfang an aus Asien starten und vorantreiben; denn dieser Wachstumsmarkt eröffnet außergewöhnlich große Chancen.“

Beate Sander *KREATIVTEXT*

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail-Adresse: Beate.S.Sander@t-online.de oder Beate.Sander@gmx.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., Juni 2008, aufwändige Ausstattung, 30 Euro

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

Volk Verlag, München, 320 S., Zweifarbendruck, aufwändige Ausstattung, 27,00 Euro; 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 BÖRSESTRATEGIEN FÜR PRIVATANLEGER – Richtig handeln in jeder Marktsituation“ (hervorragend aufgenommen!)

FinanzBuch Verlag, komplette Neubearbeitung des klassischen Standard-Bestsellers, ca. 448 S., Erscheinungstermin am 18. Oktober 2010, 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, Neuerscheinung vom 18. März 2010, mit Gastautorbeiträgen internationaler Kapazitäten; aufgenommen in die Edition von BÖRSE ONLINE, 30 Euro

Wolf M. Bertling: „130 Jahre Leben – Menschheitstraum oder Albtraum?“

(Hier war ich Cheflektorin), Volk Verlag München, 20 Euro (sehr spannend)

Beate Sander: „Der Aktien- und Börsenführerschein“ (in Arbeit)

FinanzBuch Verlag, 256 Seiten, reich bebildert, Großformat, Mehrfarbendruck, Leistungstests, Prüfung/Lizenz, Erscheinungstermin Sommer 2011, 25 – 30 €, Vorbestellung möglich
