

SALUTARIS-Gesprächsrunde: Die Aktie von HPI, dem europaweit führenden Einkaufs- und Prozessdienstleister aus München, eröffnet derzeit beste Einstiegschancen

Ein Blick in die interessante Geschichte

Die heutige **HPI** AG, Abkürzung für **H**oecht **P**rocedure **I**nternational, entstand aus der Fusion der 1998 gegründeten HPI GmbH und der 1976 ins Leben gerufenen ce Consumer Electronic GmbH mit ihrem Börsengang 1998 am Neuen Markt. Aus den Wurzeln wuchs ein stattlicher Stamm mit den kräftigen Zweigen im Einkaufs- und Prozessdienstleistungsbereich für die Segmente Automobil/Nutzfahrzeuge, Maschinen- und Anlagenbau, Automatisierung und Chemie und Pharma.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Das im m:access gelistete Münchener Unternehmen HPI AG mit seinem fleißigen Vorstandsvorsitzenden Michael Negel nutzt seine jahrzehntelange Einkaufs-, Prozess- und Logistikerfahrung in den Bereichen Elektronik, Automotive, Luftverkehr, Chemie- und Pharmaindustrie. Mit einem betreuten Einkaufsvolumen von über 4 Milliarden Euro, 800 Kunden, 4.000 abgeschlossenen Verträgen und mehr als 170 Mitarbeitern hat sich die HPI AG zum größten unabhängigen Einkaufsdienstleister in Europa entwickelt. Die HPI-Gruppe wickelt alljährlich über 2 Millionen Warenbewegungen und rund 600.000 Bestellungen ab.

Der Spezialist für strategisches Beschaffungsmanagement bietet seinen Kunden alles aus einer Hand. Dies beginnt beim kurzfristigen Bestandsmanagement (Brokerage) und reicht bis zur kompletten Übernahme des gesamten Einkaufsprozesses (Business Processing).

Die HPI-Gruppe ist an 21 Standorten in zehn Ländern tätig. Davon befinden sich 16 in Europa, die übrigen in Asien und in Nordamerika. Es eröffnen sich den Firmenkunden nachhaltige Einsparungs-, Qualitäts- und Kostenpotenziale, die aus 5 Logistikcentern in Europa, Asien und USA bestehen. In enger Zusammenarbeit mit dem Kundenstamm wird der Einkauf als Wertschöpfungstreiber im eigenen Betrieb gestärkt.

Große Unternehmen z. B. aus DAX und MDAX lagern den Einkauf ihrer B- und C-Materialien gern aus. So schafft die HPI AG einen Mehrwert für sich selbst, für seine Firmenkunden und für die Aktionäre.

Die neue HPI AG mit viel Know-how in 5 Produktgebieten				
Chemikalien & pharmazeutische Grundstoffe	Elektronische Bauelemente	Informationstechnologie	Elektrotechnik & Mechanik	Produktionstechnik, Ge- und Verbrauchsartikel der Produktion
HPI, der kompetente Spezialist im Markt für Beratungs- und Dienstleistungen rund um den Themenkomplex Prozess-, Kosten- und Bestandsoptimierung				

Wie sehen die Strategie und die Zielsetzungen aus?

Die HPI AG bewegt sich im Markt für Einkaufsdienstleistungen und Business Processing mit dem Ziel, am dynamischen Wachstum teilzunehmen. Die HPI-Teams arbeiten oft eng mit den Beschaffungs- und Logistik-Fachleuten der Firmenkunden zusammen, sind aber auch kompetenter Ansprechpartner, wenn es um innovative Finanzierungslösungen rund um den Einkauf und die Beschaffung geht. HPI übernimmt die operative Verantwortung in Kundenprozessen. Ein besonderes Augenmerk gilt auch dem Umweltschutz (Entsorgung, Recycling).

Dazu berichtet Firmenchef Michael Negel: „HPI Resources bietet dem verarbeitenden Gewerbe Kosteneinsparungen in allen Bereichen, von der Standortentsorgung, der Entsorgung von Recyclingmaterial, der nachhaltigen Verpackung bis zum Entsorgungsmanagement. Für uns, als unabhängiger Einkaufsdienstleister, gehört das Aufspüren von Kosteneinsparungsmöglichkeiten zu unseren täglichen Aufgaben – auch im Geschäftsbereich Entsorgungsmanagement.“

HPI überzeugt mit großem Umsatz- und Gewinnsprung im Halbjahresbericht 2011 und bestätigt den zuversichtlichen Ausblick

- **Der Umsatz** hat sich in den ersten sechs Monaten 2011 mit 38 Mio. Euro gegenüber der Vorjahresperiode mit 11 Mio. Euro mehr als verdreifacht.
- **Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT)** verbesserte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 444.000 Euro auf rund eine Million Euro – deutlich mehr als eine Verdoppelung.

Ein Blick in wichtige HPI-Finanz-Kennzahlen 2010/2011			
Position	1. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2010	Plan 2011
Umsatz	38 Mio. €	11,02 Mio. €	70,00 Mio. €
EBIT	ca. 1 Mio. €	0,44 Mio. €	1,65 Mio. €

Dazu ein Kurzkomentar von Vorstandschef Michael Negel: „Umsatz und Ergebnis liegen über unseren Erwartungen für das erste Halbjahr 2011. Unser Fokus richtet sich nun auf die weitere Integration unserer Beteiligungen, sowie das organische Wachstum in den einzelnen Geschäftsbereichen der HPI Unternehmensgruppe. Die in den letzten neun Monaten getätigten Beteiligungen Aze-go Components AG, 3KV GmbH und MRL Mannesmannröhren Logistic GmbH, erweisen sich als richtige Entscheidungen. Jede dieser Gesellschaften entwickelt sich in der HPI-Gruppe mit mindestens 20 % Wachstum über dem Vorjahr.“

Die wichtigsten künftigen Wachstumstreiber für HPI		
Organisches Wachstum	Akquisitionen	Strategische Partner
Auslagerungspotenzial der Industrie (B und C Teile), Geschäftsausbau (mehr Kunden, mehr Produkte, mehr Präsenz) und Einkaufs-Software (Softwarelizenzgeschäft)	Strategische Kaufopportunitäten wahrnehmen und weitere Geschäftsbereiche und Märkte erschließen, dem Kunden mehr Produkte und Dienstleistungen zu bieten	Steigendes Interesse indischer, amerikanischer und europäischer Unternehmen an strategischen Kooperationen mit HPI nebst Equity-Beteiligungen

Pressespiegel, Rüttner Research (RR), First Berlin-Analyst Jens Hasselmeier, vom 13. September 2011

„Die 100-Prozent-Chance“: Diese Zahlen können sich sehen lassen: Ein durchschnittliches Umsatzwachstum pro Jahr von über 100 % zwischen 2009 und 2012, ein jährliches EBIT-Plus von über 200 % – und das kombiniert mit einem 2012-KGV von unter 8. Angesichts dieser Relationen ist es wenig verwunderlich, dass Experten der Aktie des Münchener Einkaufs-Dienstleisters HPI AG ein Kurspotenzial von 100 % bescheinigen. So errechnet First Berlin-Analyst Jens Hasselmeier in seiner aktuellen Research-Studie basierend auf der DCF-Bewertung ein Kursziel für die HPI-Aktie von 3,70 Euro.

Die vier Ertragsmodelle der HPI-Gruppe			
Transaktions- geschäft	Dienstleistungs- geschäft	Lizenz- geschäft	Gain-Share- Geschäft
Über die „Marge“	Über „Dienstleistungsgebühr“	Über jährliche Lizenzgebühr	Über Gewinn- teilung

Die Vorteile in Stichpunkten für HPI-Industriekunden: Einsparung von 20 % und mehr selbst bei DAX-Unternehmen möglich

- *Niedrige Einkaufspreise*
- *Geringere Prozesskosten*
- *Größeres Sortiment zur Auswahl*
- *Einsparung von Lieferanten*
- *Frei werdende eigene Lagerfläche*
- *Frei werdendes Fachpersonal für andere Aufgaben*
- *Niedrigere Logistikkosten*
- *Geringere Entsorgungs- und Recyclingkosten*

14. Oktober 2011: Höherer Bekanntheitsgrad für die HPI AG durch Aufnahme in das Qualitätssegment m:access der Börse München

Seit dem 14. Oktober ist die HPI AG Mitglied im Mittelstandssegment m:access der Börse München. Dazu schreibt die Geschäftsführerin der Börse München, Dr. Christine Bortenlänger: *„Gerade in diesen schwierigen Börsenzeiten ist dies ein wichtiges und richtiges Signal an den Mittelstand, sich transparent und offen Investoren und Anlegern gegenüber zu präsentieren.“* Dazu ein Kurzkomentar von Vorstand Michael Negel: *„Wir haben mit m:access ein auf uns zugeschnittenes Marktsegment gefunden, das auf der einen Seite Aufmerksamkeit am Kapitalmarkt schafft und auf der anderen Seite ein hohes Maß an Sicherheit und Transparenz für den Anleger gewährt. Am Börsenplatz München sehen wir uns als mittelständisches Unternehmen optimal repräsentiert.“*

Eine gelungene Präsentation von HPI bei SALUTARIS: Vorstandschef Negel begeisterte die Finanzexperten mit einem spannenden Vortrag

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 schmackhaft zubereitet. Die Teilnehmerzahl wird begrenzt, um genügend Raum für einen intensiven Meinungsaustausch zu schaffen, statt wie sonst üblich zusammengedrängt auf ganz wenige Fragen zum Ausklang der Präsentation. So entwickelte sich auch diesmal von Beginn an ein interessanter Dialog, untermauert von den spannenden und informativen Ausführungen des Firmenchefs, dessen Begeisterung auf die Finanzexperten übersprang. Der HPI-Chef verstand es, sein interessantes Geschäftsmodell von den ersten Anfängen bis zur Gegenwart in freier Rede leicht verständlich und fesselnd darzustellen – unterstützt von vorbildlichen Informationsunterlagen.

- Wer wegen des großen Andrangs nicht mehr zum Zuge kam, sollte sich mit dem zusammenfassenden Bericht und dem informativen Vorstandsinerview trösten. Der Rücksetzer der Aktie in einer Bandbreite zwischen 1,50 und 1,80 Euro bietet eine günstige Einstiegs- und Zukaufmöglichkeit. Deutsche Anleger zeigen bei Aktien Zuversicht und greifen trotz heftiger Börsenturbulenzen beherrscht zu, sofern das Unternehmen dies verdient. Daran hege ich selbst keinen Zweifel; und deshalb habe ich auch diesen Titel nachgekauft.

Kennziffern HPI AG, (ISIN: DE000 A0J CY3 7) unter Auswertung der Datendatei BÖRSE ONLINE vom 16. Oktober 2011

Branche Zentraleinkauf: Ein europaweit führender Einkaufs- und Prozessdienstleister mit spezialisiertem Branchen-Know-how vor allem in den Bereichen Maschinenbau, Automatisierung, ITK, Elektronik, Automotive, Luftverkehr, Chemie- und Pharmaindustrie

Technische Analyse: 2007 kostete die Aktie schon einmal 3,80 €, 2009 zeitweilig nur noch 10 Cent. Seit Mitte 2010 zeichnet sich eine nachhaltige Stabilisierung und Erholung ab in einer Bandbreite von 1,70 bis 2,40 €, wobei die derzeit heftigen Börsenturbulenzen, ausgelöst durch Staatsverschuldung und Euro-Ängste, den Kurs auf deutlich unter 2,00 Euro herunterdrückten.

Börsenlisting: Freiverkehr der Frankfurter Börse

Börsenwert: ca. 7,25 Mio. Aktien x 1,60 €/Aktie

Umsatz: ca. 30 Mio. € (2010), erwartet werden 70 Mio. € in 2011

Streubesitz: 25,6 %

Eigenkapital: 6,9 Mio. Euro

Eigenkapitalquote: 31 %

Bilanzsumme: 20,6 Mio. Euro

Kurs-Buchwert-Verhältnis: 1,38 € (je niedriger, umso günstiger)

Kurs-Umsatz-Verhältnis: 0,29 € (je niedriger, umso günstiger)
52-Wochen-Hoch/Tief: 2,40 € / 1,30 €
Kursentwicklung 2010: +440 % **Kursentwicklung 2011:** -13 %
Aktueller Kurs (19. Oktober 2011): 1,53 €
Ergebnis je Aktie: 2010: 0,04 €, 2011(e): 0,19 €, 2012(e): 0,21 €
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) für 2012(e): 7,1 (sehr niedrig bewertet)
Kursziel Analyst Jens Hasselmeier (13. September 2011): 3,70 €
Dividende für 2011(e): 0,00 €
Vorstandsvorsitzender: Michael Negel
Kontakt: info@hpi-ag.com **Internet:** www.hpi-ag.de
Adresse: Joseph-Wild-Straße 20, 81829 München Tel.: 089-9971-1501

Einige Fragen an den HPI Vorstandsvorsitzenden Michael Negel

Beate Sander: Welche Lehren und Erkenntnisse können Sie selbst aus der schweren Staatsverschuldung von Griechenland und anderen europäischen Ländern ziehen? Wo drohen Gefahren für Ihr Geschäftsmodell? Wo eröffnen sich neue Chancen? Wie schätzen Sie das Jahr 2012 für HPI ein?

CEO Michael Negel, HPI AG: 50 % der Märkte sind Psychologie. Der zu zögerliche Umgang der europäischen Politik mit der Schuldenkrise hat die Situation mental auf die Realwirtschaft übergreifen lassen. Unsere Kunden sind alle produzierende Industrieunternehmen, die nach wie vor gefüllte Auftragsbücher haben. Die deutschen Automobilhersteller legen von den Planzahlen her im derzeitigen und im kommenden Quartal ebenfalls zu. Es scheinen sich tatsächlich die Märkte in Deutschland, Österreich und Schweiz als Ausnahme wieder einmal unter Beweis zu stellen. Abschwächungen sehen wir beispielsweise in der französischen Automobilindustrie, ebenso in der Italienischen. Davon sind wir aber als HPI AG nicht betroffen.

Chancen für uns sind, dass sich die Einkaufschefs der Industrie wieder mit Fragen wie Prozesskosten, Lagerkosten, Einkaufspreisen und dergleichen auseinandersetzen und nicht mehr Rohstoffen- oder anderen Produktionsmaterialien so stark hinterher jagen müssen. Somit bietet sich für uns eine sehr gute strategische Zusammenarbeit mit führenden Industrieunternehmen. Alleine in den letzten acht Wochen haben wir mit drei deutschen Konzernen, die in einigen Bereichen Weltmarktführer sind, Verhandlungen zur strategischen Zusammenarbeit begonnen. Dieser Trend wird sich bei der HPI AG in den nächsten Monaten fortsetzen.

Beate Sander: Inwiefern lohnt es sich für Ihre Firmenkunden, den Einkauf über Sie laufen zu lassen, anstatt sich selbst um den Einkauf zu kümmern? Oder handelt es sich bei größeren Unternehmen aus DAX und MDAX eher um Randbereiche, die selbst abzudecken nicht rentabel erscheinen?

CEO Michael Negel, HPI AG: Es lohnt sich für die produzierende Industrie, über unsere Einkaufskontrakte Ware zu beziehen, denn die Preisvorteile sind deutlich. Wir haben alleine im Bereich Frachten ein Einkaufsvolumen von jährlich 200 Mio. Euro.

Selbst Industrieunternehmen mit mehreren Tausend Mitarbeitern haben in diesem Segment lediglich Frachtvolumina von 10 bis 20 Mio. Euro. Ähnliche Beispiele lassen sich über viele Materialfelder ziehen. Die Bündelung, die wir bieten können, mit einem Einkaufsvolumen von insgesamt 4 Mrd. EUR, welches wir managen, ist enorm. Darüber hinaus können wir im Bereich Entsorgung und Recycling gewaltige Einsparpotentiale aufzeigen. Bestenfalls muss das Industrieunternehmen nichts bezahlen für die Entsorgung bestimmter Materialien, sondern bekommt sogar noch stattliche Beträge dafür bezahlt. Neben den Industrieprodukten und –materialien lohnt es sich, auch bei IT-Netzwerkprodukten sowie elektronischen Bauelementen über die HPI AG einzukaufen.

- Unsere Chip-Industriekunden erlebten keinerlei Engpässe, weil HPI hier einsprang und die vorübergehend fehlenden Bauteile – verursacht durch die japanische Naturkatastrophe – rasch liefern konnte.
- Bei den IT-Netzwerkprodukten haben wir einzigartige Projektlösungen entwickelt. Sie führen oft zu Einsparungen im zweistelligen Prozentbereich. Das überzeugt unsere Kunden.
- Belegbare Statistiken ergaben, dass die HPI AG einem Dax-Konzern zwischen 6 bis 22 % Einkaufs- und Prozesskosten bei Produktionsmaterialien ersparen kann. Das ist selbst für Großunternehmen ein nicht zu vernachlässigender Faktor.

Beate Sander: Sie fahren operativ und über Ihre „Unternehmenskäufe und Beteiligungen“ einen dynamischen Wachstumskurs. Ist Ihr Akquisitionshunger vorerst gestillt, oder sehen Sie – bedingt durch den konjunkturellen Einbruch und die heftigen Börsenturbulenzen – eine einmalige Chance, attraktive Übernahmen zum Schnäppchenpreis einzuleiten? Denken Sie auch über Erweiterungen nach wie Logistik als drittes Standbein oder neue Markteroberungen Was halten Sie von einem Aktienrückkaufprogramm?

CEO Michael Negel, HPI AG: Unsere Akquisitionen und Beteiligungen haben ausschließlich strategische Hintergründe. Entweder erweitern wir dadurch unsere Produkt- oder Dienstleistungspalette, oder wir bekommen Zugang zu Großunternehmen, die sich sonst nur im Verlauf von Jahren erarbeiten lassen. So sind wir ständig in Beteiligungs- und Akquisitionsgesprächen. Es bieten sich viele Opportunitäten. Unsere erfolgreiche Strategie bei Einkaufs- und Logistikgesellschaften in der Großindustrie, wie z. B. beim ehemaligen Zentraleinkauf der Hoechst AG oder bei Mannesmannröhren Logistic, hat uns für viele Gesellschaften interessant gemacht. Derzeit sind wir in diversen Akquisitionsgesprächen, die, sollten sie erfolgreich sein, uns im IT-Bereich Zugang zur Automobilindustrie bieten und ebenso zu weltweiten Top-Unternehmen.

In dem Segment industrielle Materialien könnte sich ein weiteres, schönes Geschäftsfeld bei einem der bekanntesten deutschen Automobilhersteller eröffnen. Es gibt Möglichkeiten, bestehende Geschäftseinheiten durch kleinere Akquisitionen sinnvoll zu ergänzen. Wir achten bei allen Unternehmenskäufen und Beteiligungen darauf, dass wir künftig Unternehmen mit höheren EBIT-Margen hinzu addieren. Es liegt uns daran, unsere EBIT-Marge kurz- und mittelfristig deutlich zu erhöhen. Aktuell verhandeln wir nicht über neue Geschäftsbereiche für die HPI AG.

Die derzeitigen Geschäftsbereiche IT-Netzwerkprodukte, elektronische Bauelemente, industrielle Ge- und Verbrauchsartikel sowie Elektrotechnik und Mechanik sind gegenwärtig unsere strategischen Gebiete. Wir wollen diese vernünftig ergänzen, evtl. mit weiteren Produkten oder Dienstleistungen und neue Großkunden zu gewinnen.

Sie berichten, dass sich Ihre in den letzten neun Monaten getätigte Beteiligung an der AZEGO Components AG als richtige Entscheidung erweist und mit mindestens 20 % Wachstum über dem Vorjahr zum Unternehmenserfolg beiträgt. In der Börsenlandschaft taucht AZEGO (WKN A0PNL6) als Penny-Stock mit 0,00 Euro auf. Was wissen Sie darüber? Schadet Ihnen dies?

CEO Michael Negel, HPI AG: Die Azego AG ist, soweit uns bekannt, ein „leerer Börsenmantel“. Die Gesellschaft, die wir erworben haben, ist die Azego Components AG. Sie wurde 2008 gegründet und hat mit der Azego AG als solches nichts zu tun. Wir haben hier keine Probleme mit der Namensähnlichkeit.

Falls Deutschland 2012 tatsächlich gerade noch an einer Rezession vorbeischlittert mit einem Wachstum von unter 1 %: Wie dürfte sich dies für Sie auf Umsatz und Ertrag auswirken?

CEO Michael Negel, HPI AG: Ich sehe die Aussichten für die Industrieproduktion und somit der Wirtschaft in Deutschland/Österreich/Schweiz wesentlich positiver, als sie derzeit schwarz gemalt wird. Insofern glaube ich auch, dass das Wachstum 2012 höher sein wird, als die jetzt von den Wirtschaftsweisen prognostizierten 0,8 %. Wir befinden uns als HPI stark im Markt der produzierenden Unternehmen. Ich bin persönlich der Meinung, dass wieder einmal der Export, speziell in die Schwellenländer, unsere Wirtschaft deutlicher beflügeln und auch das Wirtschaftswachstum 2012 insgesamt über 1 % liegen wird.

HPI AG befindet sich zudem in einer Umsatzgröße, die nach oben ausbaufähig ist. Insofern sind unser Unternehmenswachstum und Erfolg stark mit unserer Aktivität verbunden, die sich bietenden Marktchancen für gute, neue Geschäftsverbindungen und den Ausbau bestehender Geschäftsverbindungen zu nutzen. Wir tun alles, damit sich unsere Umsätze und Erträge weiterhin positiv entwickeln und unsere Unternehmensinhaber, nämlich die Aktionäre, zufrieden sind.

Beate Sander *KREATIVTEXT*

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

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

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 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

FinanzBuch Verlag, 256 Seiten, reich bebildert, Großformat, Mehrfarbendruck, Leistungstests mit Lösungen, Prüfung/Lizenz „Der Börsenführerschein“, erschienen Ende Juli 2011, 30 €

In Arbeit: Beate Sander: „Anlagestrategie Angriff und Abwehr – Was Fußball, Börse und Aktien vereint und spannend macht“

Erscheint bis März 2012 im FinanzBuch Verlag, Vorbestellung bei mir möglich
