

Curanum AG

Stärken und Chancen

- *Wachstumsmarkt:* Aufgrund der demografischen und sozioökonomischen Entwicklungen in Deutschland (zunehmende Alterung der Gesellschaft, Abnahme der Mehr-Generationen-Haushalte) stellt die professionelle Altenpflege einen langsam, aber unaufhaltsam wachsenden Markt dar.
- *Profiteur der Wettbewerbskonsolidierung:* Infolge der ständig wachsenden Anforderungen an die Qualität und Dokumentation der Pflege bei gleichzeitig nahezu stagnierenden Pflegesätzen stehen viele gemeinnützige und öffentliche, aber auch kleinere private Anbieter wirtschaftlich vor dem Aus. Profiteure dieses widrigen Umfeldes sind die großen privaten Pflegeheimketten wie Curanum.
- *Niedrige Bewertung:* Unter Berücksichtigung plausibler Wachstumsannahmen ergibt sich ein faires Kursniveau von 3,83 Euro, was ein rechnerisches Aufwärtspotenzial von 123 % darstellt. Selbst unter der Annahme konstanter Erträge auf dem Niveau von 2005 ergibt sich noch ein Ertragswert von 2,19 Euro je Aktie, also über dem aktuellen Curanum-Kurs.

Schwächen und Risiken

- *Widriges Umfeld:* Auch für einen großen Player wie Curanum stellen die zunehmenden Wirtschaftlichkeitsanforderungen eine Herausforderung dar.
- *Engpass Wachstumsfinanzierung:* Aufgrund der restriktiven Kreditvergabe der Banken und dem (noch) verbauten Zugang zum Kapitalmarkt bleiben Curanum neben der Innenfinanzierung vor allem die Aktien des Großaktionärs Bernd Scheweling als Akquisitionswährung.

Kaufen (Ersteinschätzung)

Aktueller Kurs 1,72 Euro

Stammdaten

ISIN	DE0005240709
Branche	Pflegeheimbetreiber
Sitz der Gesellschaft	München
Internet	www.curanum.de
Ausstehende Aktien	29,7 Mio. Stück
Datum der Erstnotiz	November 2000 (Fusion)
Erster Handelspreis	3,52 Euro (nach Fusion)
Marktsegment	Prime Standard
Marktkapitalisierung	51,1 Mio. Euro
Free Float	26,35 % bzw. 7,83 Mio. Aktien

Kursentwicklung



Quelle: Market Maker

52 Wochen Hoch / Tief	2,15 Euro / 1,62 Euro
52-Wochen-Performance	- 13,5 %
Ø-Tagesvolumen (52 W.)	ca. 10,5 Tsd. Stück
Ø-Umsatz/Tag (52 W.)	ca. 20,4 Tsd. Stück

Kennzahlen*

*Szenario 2, S.6 f.	03	04(e)	05(e)	06(e)
Umsatz (Mio. Euro)	170,2	181	186	191
EpS (Euro)	0,12	0,15	0,22	0,26
KGV	14,3	11,5	7,8	6,6
KUV	0,30	0,28	0,27	0,27

Unternehmensprofil

Fusion von Bonifatius und Curanum in 2000

Der in München ansässige Curanum-Konzern ging im November 2000 hervor aus dem Zusammenschluss der vormals börsennotierten Bonifatius Hospital & Seniorenresidenzen AG und der bis dahin nicht gelisteten Curanum AG. Mit aktuell 45 Standorten und 5.641 Betten sowie 686 betreuten Wohnungen zählt Curanum zu den größten privaten Pflegeheimbetreibern in Deutschland. Die Häuser verteilen sich über das gesamte Bundesgebiet, wobei der regionale Schwerpunkt auf Nordrhein-Westfalen, Bayern und Niedersachsen liegt.

Schwerpunkt auf vollstationärer Dauer- und Kurzzeitpflege

Das Leistungsspektrum von Curanum umfasst die vollstationäre Dauer- sowie Kurzzeitpflege (z.B. nach Krankheiten) für alle Pflegestufen. Zudem verfügen einige Standorte über ambulante Pflegedienste und verschiedene Spezialangebote, z. B. für Alzheimer- und Wachkoma-Erkrankte. Weniger pflegebedürftigen Personen bietet Curanum das sog. „Betreute Wohnen“ in eigenen Wohnungen unter Nutzung der angegliederten Pflegeeinrichtungen und -dienste.

Leichtes Umsatzwachstum in 2003

Seit der Fusion konnte der Curanum-Konzern in jedem Geschäftsjahr wachsende Umsätze vorweisen und profitabel arbeiten. In 2003 wurde eine Gesamtleistung von 182,3 Mio. Euro erzielt, nach 176,7 Mio. Euro im Vorjahr. Der operative Umsatz legte um 6,2 Mio. Euro auf 170,2 Mio. Euro zu. Das EBITDA stieg um 14,8 % auf 12,5 Mio. Euro, das EBIT um 13,4 % auf 9,8 Mio. Euro. Da sich das Finanzergebnis infolge erhöhter Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens von -2,2 Mio. auf -3,4 Mio. Euro verschlechterte, ging der Gewinn vor Steuern leicht auf 6,3 Mio. Euro zurück. Der Konzernjahresüberschuss legte jedoch durch den Wegfall außerordentlicher Aufwendungen um 5,9 % auf 3,6 Mio. Euro bzw. 0,12 Euro je Aktie zu.

Positiver Trend im ersten Halbjahr 2004

Im ersten Halbjahr 2004 zeichnet sich ein durchweg positiver Trend ab. So stieg die Gesamtleistung um 8,5 % auf 90,5 Mio. Euro und der operative Umsatz um 7,4 % auf 88 Mio. Euro, was hauptsächlich auf die gestiegene Auslastung von fünf in Betrieb genommener Einrichtungen Ende 2002 und im Mai 2003 sowie die Erstkonsolidierung der Franziskushaus GmbH zum 1. Mai 2004 zurückzuführen ist. Das EBITDA konnte abermals um 12,3 % auf 5,7 Mio. Euro, das EBIT von 4,0 Mio. Euro auf 4,2 Mio. Euro gesteigert werden. Der Gewinn nach Steuern nahm um 11,7 % auf 2,2 Mio. Euro zu. Zum 30. Juni 2004 beschäftigte der Curanum insgesamt 3.927 Mitarbeiter.

Curanum-Gründer Scheweling weiterhin Hauptaktionär

Aktionärsseitig steht der Konzern nach wie vor unter dem maßgeblichen Einfluss des Curanum-Gründers und jetzigen Vorstandsmitglieds Bernd Scheweling. Direkt und über die von ihm kontrollierte AVG GmbH hält er insgesamt 73,65 % der Anteile, die restlichen 26,35 % der 29,7 Mio. Anteile befinden sich im Free-Float.

Markt und Wettbewerb

Marktwachstum durch alternde Gesellschaft

Aufgrund der demografischen und sozioökonomischen Entwicklungen in Deutschland ist die professionelle Altenpflege ein langsam, aber unaufhaltsam wachsender Markt. Einerseits führt der medizinische Fortschritt zu einer immer höheren Lebenserwartung, andererseits rücken in den nächsten Jahren und Jahrzehnten die geburtenstarken deutschen Nachkriegsjahrgänge sukzessive in das Seniorenalter vor. So wird der Anteil der mindestens 60-Jährigen von derzeit knapp 20 Mio. bis zum Jahr 2020 auf 25 Mio. und bis 2050 auf über 30 Mio. Personen erhöhen. Besonders stark wird dabei die Zahl der Hochaltrigen (80 Jahre und älter) anwachsen, sie soll sich bis 2050 fast verdreifachen. Damit einher gehen wird naturgemäß auch eine Zunahme der Pflegebedürftigen, die nach Schätzungen des DIW bis 2020 um die Hälfte auf 2,9 Mio. und bis 2050 sogar auf 4,7 Mio. Personen ansteigen sollen.

Familiäre Pflegekapazitäten nehmen ab

Der wachsenden Zahl pflegebedürftiger Alter steht zugleich eine abnehmende Zahl potenziell pflegebereiter und -williger Jüngerer gegenüber. Nicht nur, dass aufgrund der seit den 70er Jahren schwachen Geburtenraten in vielen Haushalten hierzulande schlicht die junge Generation fehlt, die später die Pflege der älteren Generation übernehmen könnte. Darüber hinaus haben sich in den letzten Jahrzehnten gravierende Veränderungen der familiären Sozialstrukturen ergeben, die einerseits zu einem Rückgang der traditionellen Mehr-Generationen-Haushalte und andererseits zu einer Zunahme der Ein-Generationen-, Alleinerziehenden- sowie Single-Haushalte geführt haben. Gleichzeitig wollen und müssen immer mehr Frauen einer Erwerbstätigkeit nachgehen, wodurch sich die familiären Pflegekapazitäten – zu 80 % aus Frauen bestehend – nochmals reduzieren. All dies führt dazu, dass die Betreuung pflegebedürftiger Angehöriger immer weniger im Familienverbund, sondern in zunehmendem Maße von professionellen Dienstleistern erbracht werden wird.

Curanum gehört zu den „Big Five“ in Deutschland

Angebotsseitig umfasst der deutsche Pflegemarkt derzeit 9.200 zugelassene stationäre Einrichtungen, die zu zwei Dritteln von öffentlichen und vor allem gemeinnützigen Trägern (z. B. Caritas, Diakonie) betrieben werden. Das restliche Drittel entfällt auf die privaten Anbieter, deren Marktsegment allerdings noch stark fragmentiert ist. Viele private Anbieter sind Familienbetriebe, die nur eine oder wenige Einheiten bewirtschaften. Die „Big Five“ der Pflegeheimketten vereinen gegenwärtig nur ein Viertel der 165 Tsd. von Privatunternehmen angebotenen Betten auf sich. Dazu gehören neben Curanum und dem nicht gelisteten Marktführer Pro Seniore (17.000 Betten) die börsennotierten Marseille-Kliniken, die zur Dussmann-Gruppe gehörende Kursana sowie die ebenfalls börsennotierten Maternus Kliniken.

Strategie

Steigende Anforderungen, stagnierende Pflegesätze

Die größte Herausforderung für private wie gemeinnützige und öffentliche Anbieter gleichermaßen ist es, den ständig zunehmenden gesetzlichen Anforderungen an die Intensität, Qualität und Dokumentation der Pflege nachzukommen, ohne dass dem entsprechende Steigerungsspielräume bei den Erlösen gegenüberstünden. Die Heimentgeltsätze, die jährlich zwischen Betreibern, Trägern der Pflegekassen und Kommunen ausgehandelt werden, sind in den letzten Jahren inflationsbereinigt kaum gestiegen. Und der Anteil des Heimentgeltes, der von den Pflegekassen erstattet wird, liegt seit Einführung der Pflegeversicherung in 1995 für die vollstationäre Pflege konstant zwischen 1.023 Euro (= 2.000 DM f. Pflegestufe I „erheblich pflegebedürftig“) und 1.432 Euro im Monat (=2.800 DM f. Pflegestufe III „schwerst pflegebedürftig“) und ist somit real sogar gesunken. Den Rest des Heimentgeltes, regelmäßig zwischen 40 und 60 %, muss der Pflegebedürftige privat aufbringen oder mangels entsprechender Einkünfte vom Sozialamt bezuschussen lassen. In Anbetracht der prekären Finanzsituation der öffentlichen Haushalte und des zunehmenden Drucks auf die Pflegekassen ist nicht davon auszugehen, dass sich Heimentgelte oder Erstattungsanteile in absehbarer Zeit nachhaltig erhöhen werden.

Viele gemeinnützige, öffentliche und private Anbieter vor dem Aus

Profiteure dieses schwierigen Marktumfelds sind vor allem die großen privaten Pflegeheimketten wie Curanum. Gemeinnützige und öffentliche Träger verfügen häufig nicht über ausreichend effiziente Kosten- und Organisationsstrukturen, um dem zunehmenden Wirtschaftlichkeitsdruck Stand zu halten, zumal sich die Bundesländer mehr und mehr aus der Subventionierung der Pflegeheime zurückziehen. Auch vielen kleinen Privatanbietern fehlt es an der kritischen Größe, um im Kosten- und Leistungswettlauf bestehen zu können. Hingegen können große Ketten durch gezielte regionale Clusterbildung, den Einsatz moderner Informationstechnologie sowie die Optimierung von Verwaltungsstrukturen und -prozessen erhebliche Skaleneffekte, insbesondere bei Einkauf, Logistik und Controlling, erzielen.

Curanum auf der Käuferseite ...

Aufgrund der unterschiedlichen Wettbewerbsfähigkeit der Anbieter befindet sich der Pflegemarkt in einer tiefgreifenden Konsolidierung. Viele Pflegeheime stehen wirtschaftlich vor dem Aus und daher zum Verkauf. Curanum hingegen steht – zusammen mit den anderen großen Privatketten – auf der Käuferseite und hat es sich ausdrücklich zum Ziel gesetzt, neben eigenen Neueröffnungen vermehrt auch über Akquisitionen wachsen zu wollen. Derzeit erhält das Unternehmen im Schnitt 15 Kaufangebote pro Woche, von denen etwa ein Drittel ernsthaft geprüft wird. Einen Engpass für das weitere externe Wachstum bilden allerdings die eingeschränkten Finanzierungsmöglichkeiten. Die Banken verhalten sich in ihrer Kreditvergabe für die Akquisition von Pflegeheimen äußerst restriktiv und auch der Zugang zum Kapitalmarkt ist nach den Vertrauensverlusten der Ver-

gangenheit, u. a. durch die Refugium-Insolvenz, noch verbaut. Insofern muss Curanum das weitere Wachstum vor allem aus dem eigenen Cashflow bestreiten. Zudem liegt die Vermutung nahe, dass das große Aktienpaket von Bernd Scheueling in Zukunft als Akquisitionswährung eingesetzt wird.

*... und gleichzeitig
Akquisitionsobjekt*

Andererseits kommt Curanum selbst auch als Akquisitionskandidat in Betracht. Brancheninsidern zufolge zeigen sowohl amerikanische Finanzinvestoren als auch die großen und kapitalstarken Pflegeheimketten der USA, wie HealthSouth, Beverly Enterprises oder Sunrise Senior Living, seit einiger Zeit ihr Interesse am wachstumsträchtigen deutschen Markt. Da für diese Ketten, die in ihrem Stammland über Kapazitäten von 50.000 Betten und mehr verfügen, der Einstieg in Deutschland erst ab mehreren Tausend Betten interessant ist, dürften große Pflegeheimketten mit einem privaten Mehrheitsaktionär, wie Curanum oder die Marseille-Kliniken, wohl die bevorzugten Akquisitionsobjekte für amerikanische Konzerne sein.

Bewertung

*Einfaches
Ertragswertmodell*

Die Bewertung von Curanum nehmen wir anhand eines einfachen Ertragswertmodells vor, das auf den wesentlichen Werttreibern Umsatz, Nettorendite und Kapitalkosten beruht. Dabei legen wir folgenden, modellhaften Geschäftsverlauf zugrunde:

<i>Jahr</i>	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bettenzuwachs org.		100	100	100	100	100	100	100
Bettenzuwachs Akq.		750	750	500	500	250	250	250
Betten gesamt	5.700	6.550	7.400	8.000	8.600	8.950	9.300	9.650
Pflegesatz / Tag (EUR)	86	86	86	86	86	86	86	86
Auslastung Betten	92%	93%	94%	95%	95%	95%	95%	95%
Umsatz Pflege (Mio. EUR)	165	191	218	239	256	267	277	288
Umsatz sonst. (Mio. EUR)	16	19	22	24	26	27	28	29
Umsatz (Mio. EUR)	181	210	240	262	282	294	305	317
Umsatzwachstum		+ 16%	+ 14%	+ 9%	+ 8%	+ 4%	+ 4%	+ 4%
Umsatzrendite	2,5%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
Gewinn (Mio. EUR)	4,5	7,4	9,6	11,8	14,1	14,7	15,3	15,8
Gewinnsteigerung		+ 63%	+ 31%	+ 23%	+ 19%	+ 4%	+ 4%	+ 4%
Ausstehende Aktien (Mio.)	29,70	32,89	35,79	37,54	39,14	39,86	40,52	41,12
Gewinn je Aktie (EUR)	0,15	0,22	0,27	0,31	0,36	0,37	0,38	0,38

*1. Szenario:
Organisches und
externes Wachstum*

Die Umsatzentwicklung beruht auf der Annahme, dass Curanum in den nächsten Jahren durch organisches sowie insbesondere externes Wachstum, also Übernahme bestehender Einrichtungen, seine Bettenzahl wird steigern können,

und zwar organisch um 100 Betten – also ungefähr eine Einrichtung – in jedem Jahr bis 2011 und durch Akquisitionen um jeweils 750 Betten in 2005 und 2006, 500 Betten in 2007 und 2008 sowie 250 Betten in 2009 bis 2011. Der kalkulatorische Pflegesatz je Tag und Bett wird aus Vorsichtsgründen bei den aktuellen 86 Euro eingefroren und die Bettenauslastung soll in den nächsten Jahren wieder auf den „Normalwert“ von 95 % ansteigen. Die sonstigen Umsätze, z. B. aus betreutem Wohnen und ambulanten Leistungen, sollen nach wie vor bei 10% der stationären Pflegeerlöse liegen. Die Umsatzrendite nach Steuern soll infolge von Skaleneffekten sukzessive auf 5 % ab 2008 ansteigen. Während das organische Wachstum aus dem Cashflow bestritten wird, werden die Akquisitionen wohl im wesentlichen durch Abgaben des Hauptaktionärs und anschließende Sachkapitalerhöhungen finanziert, wodurch sich die Aktienzahl in jedem Jahr erhöht. Das Erhöhungsvolumen haben wir durch Multiplikation der hinzugekauften Betten mit einem (üblichen) Akquisitionspreis von 8.500 Euro je Bett und einem Kurs der Curanum-Aktie, der ausgehend von 2 Euro in 2005 jedes Jahr bis 2011 um 10 % steigt, abgeschätzt.

Ertragswert 3,83 Euro je Aktie mit Akquisitionen

Ab dem Jahr 2012 unterstellen wir eine konstante Unternehmensentwicklung mit einer jährlichen Ertragsteigerung von 2 %. Als Kapitalkosten setzen wir einen hohen, intuitiv ermittelten Diskontierungszins von 10 % an, der oberhalb des nach der WACC-Methode errechneten Wertes von 8 % (3,6 % risikoloser Zins / 5,5 % Überrendite / Beta-Faktor 1,5 / FK-Quote 50 %, FK-Zins 6 %, Steuerquote 33 %) liegt. Unter diesen plausiblen Annahmen ergibt sich ein Ertragswert von 113,8 Mio. Euro bzw. 3,83 Euro je Curanum-Aktie, ein rechnerisches Aufwärtspotenzial von 123 % gegenüber dem aktuellen Kursniveau.

2. Szenario: Nur organisches Wachstum

In einem zweiten, konservativen Szenario unterstellen wir, dass Curanum in den nächsten Jahren keine Akquisitionen durchführen wird und nur organisch um 100 Betten pro Jahr wächst:

<i>Jahr</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
Betten gesamt	5.700	5.800	5.900	6.000	6.100	6.200	6.300	6.400
Pflegesatz / Tag (EUR)	86	86	86	86	86	86	86	86
Auslastung Betten	92%	93%	94%	95%	95%	95%	95%	95%
Umsatz Pflege (Mio. EUR)	165	169	174	179	182	185	188	191
Umsatz sonst. (Mio. EUR)	16	17	17	18	18	18	19	19
Umsatz (Mio. EUR)	181	186	191	197	200	203	207	210
Umsatzwachstum		+ 3%	+ 3%	+ 3%	+ 2%	+ 2%	+ 2%	+ 2%
Umsatzrendite	2,5%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
Gewinn (Mio. EUR)	4,5	6,5	7,7	8,9	10,0	10,2	10,3	10,5
Gewinnsteigerung		+ 44%	+ 18%	+ 16%	+ 13%	+ 2%	+ 2%	+ 2%
Ausstehende Aktien (Mio.)	29,70	29,70	29,70	29,70	29,70	29,70	29,70	29,70
Gewinn je Aktie (EUR)	0,15	0,22	0,26	0,30	0,34	0,34	0,35	0,35

***Ertragswert 3,57 Euro
je Aktie ohne
Akquisitionen***

Da die im ersten Szenario unterstellten Kapitalerhöhungen zur Finanzierung von Akquisitionen in dieser Modellrechnung nicht erforderlich sind, verbleibt die Aktienanzahl konstant bei 29,7 Mio. Stück. Bei ansonsten gleichen Annahmen ergibt sich ein Ertragswert von 106 Mio. Euro respektive 3,57 Euro je Aktie, was ebenfalls ein Verdopplungspotenzial gegenüber dem aktuellen Börsenwert von Curanum impliziert.

***Ertragswert 2,19 Euro
je Aktie bei Stagnation***

Wie wenig von der künftigen Geschäftsentwicklung auf dem aktuellen Kursniveau erst eingepreist ist, zeigt eine dritte Betrachtung: Selbst wenn man nur das für 2005 erwartete Ertragsniveau von 6,5 Mio. Euro konstant in die Zukunft fortschreibt und mit einem Diskontierungszins von 10 % abzinst, ergibt sich ein Ertragswert von 65 Mio. Euro bzw. 2,15 Euro je Aktie, also immer noch ein rechnerisches Aufwärtspotenzial von 27 %. Abgesichert wird das aktuelle Kursniveau auch noch durch das niedrige Kurs-Gewinn-Verhältnis von 7,8 auf Basis des Jahres 2005 und durch die attraktive Dividendenrendite von 4,7 %.

***Unser Anlageurteil:
„Kaufen“***

Insgesamt kann die Equity Story von Curanum zum jetzigen Zeitpunkt als schlüssig und vielversprechend betrachtet werden. Das Unternehmen profitiert von der unaufhaltsam wachsenden Zahl älterer, pflegebedürftiger Menschen wie auch von der wirtschaftlichen Schwäche vieler seiner gemeinnützigen, öffentlichen und privaten Konkurrenten, die den zunehmenden Anforderungen an die Qualität und Dokumentation der Pflege nicht mehr Stand halten können. Vorausgesetzt, Curanum gelingt es, geeignete und ausreichende Finanzierungsinstrumente für seine Akquisitionsvorhaben aufzubringen, so dürften sich dem Unternehmen in den nächsten Jahren erhebliche Wachstumschancen erschließen, die gleichermaßen dem Börsenkurs Aufwärtspotenzial eröffnen. Doch auch bei nur geringem organischen Wachstum oder sogar Stagnation ist der jetzige Börsenwert von Curanum als moderat zu bezeichnen. Daher lautet unser Anlageurteil für die Curanum-Aktie „Kaufen“.

Haftungsausschluss

Die in diesem Dokument publizierten Angaben begründen weder eine Aufforderung noch ein Angebot oder eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Anlageinstrumenten oder zum Tätigen sonstiger Transaktionen. Weder die Autoren noch die Performaxx Research GmbH haften für Verluste oder Schäden irgendwelcher Art, die im Zusammenhang mit dem Inhalt dieser Studie stehen. Jedes Investment in Aktien, Anleihen oder Optionen ist mit Risiken behaftet. Lassen Sie sich bei Ihren Anlageentscheidungen von einer qualifizierten Fachperson beraten. Alle ausländischen Kapitalmarktregelungen, die die Erstellung, den Inhalt und Vertrieb von Research betreffen, sind anzuwenden und müssen vom Lieferanten wie vom Empfänger in jeder Hinsicht beachtet werden. Die Performaxx Research GmbH und/oder ihre unmittelbaren oder mittelbaren Tochter- oder Beteiligungsunternehmen, Aktionäre, Führungskräfte und/oder ihre festen oder freien Mitarbeiter können eine Long- oder Shortposition in dem beschriebenen Wertpapier und/oder Optionen, Futures und andere Derivate, die auf diesem Wertpapier basieren oder andere Investments, die sich auf in diesem Bericht veröffentlichte Ergebnisse beziehen, halten oder künftig erwerben.

Über Performaxx

Die Performaxx Research GmbH betreibt unabhängige Wertpapier- und Finanzmarktanalyse. Unsere Leistungen umfassen das gesamte Spektrum unternehmens- und kapitalmarktbezogener Analyseprodukte, von maßgeschneiderten Research-Projekten für institutionelle Kunden bis zur regelmäßigen Coverage börsennotierter Unternehmen. Wir betreuen ausschließlich professionelle Marktteilnehmer. Unser Leistungskatalog umfasst Pre-IPO-Research, IPO-Research, Follow-up-Research sowie Markt-Research.

Weiterführende Informationen geben wir Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch. Sie erreichen uns unter:

Performaxx Research GmbH
Balanstr. 16
81669 München

Tel.: + 49 (0) 89 / 44 77 16-0
Fax: + 49 (0) 89 / 44 77 16-20

Internet: <http://www.performaxx.de>
E-Mail: contact@performaxx.de