

HV-Bericht Questax AG (vormals Questax Holding AG)

Details zu Questax AG (vormals Questax Holding AG)

| | | | |
|------------------------------|--|--|--|
| WKN: A2DA43 | Straße, Haus-Nr.: Bergheimer Straße 147, | Telefon: +49 6221 89017 100 | IR Ansprechpartner: Herr Alexander Koch |
| ISIN: DE000A2DA430 | D-69115 Heidelberg, - | Internet: http://www.questax.com | info@questax.com |

HV-Bericht Questax AG (vormals Questax Holding AG) - Vorzugsdividende für die Jahre 2016/17 bis 2021 wird nachgezahlt

Die Questax AG hatte für den 31. August 2023 zur Hauptversammlung mit Vorlage des Jahresabschlusses 2022 eingeladen. Etwa ein halbes Dutzend Aktionäre und Gäste hatte sich hierzu im Hotel NH Heidelberg in Heidelberg eingefunden, darunter Matthias Wahler für GSC Research.

Der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Burkhard Immel eröffnete die Versammlung etwa zehn Minuten verspätet gegen 16:10 Uhr und teilte mit, dass der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Gerd Jacob verhindert ist und deshalb er die Versammlungsleitung übernehme. Der Vorstand war vollzählig anwesend. Das Protokoll führte Notarassessor Martin Schild als amtlich bestellter Vertreter von Notar Dr. Niklas Hagedorn.

Dr. Immel informierte zunächst über einige personelle Veränderungen. Zum 1. April 2022 ist Sandra Bengisu neu in den Vorstand berufen worden. Sie verantwortet seither das Finanzressort. Mit Wirkung zum 1. Oktober bestellte der Aufsichtsrat zudem Florian Beyer als Verantwortlichen für den IT-Bereich. Das dritte Vorstandsmitglied Mohammad El Khaledi gehört dem Gremium bereits seit dem Jahr 2019 an.

Nachfolgend erläuterte Dr. Immel die Formalien. In diesem Zusammenhang teilte er mit, dass gemäß § 140 AktG auf dieser Hauptversammlung auch alle Vorzugsaktien stimmberechtigt sind, da seit einigen Jahren die Vorzugsdividende nicht gezahlt worden ist. Die Nachzahlung stand allerdings auf der Tagesordnung der diesjährigen Hauptversammlung.

Nach einigen ergänzenden Worten zum Bericht des Aufsichtsrats übergab Dr. Immel das Wort dann an den Vorstand.

Bericht des Vorstands

Herr El Khaledi freute sich berichten zu können, dass Vieles von dem, was die letzten Jahre angekündigt worden ist, inzwischen zu großen Teilen erfolgreich umgesetzt werden konnte. An der grundsätzlichen Aufstellung der Gesellschaft hat sich allerdings nichts verändert. Nach wie vor liegt der Fokus bei Questax darauf, IT-Spezialisten und Unternehmen zusammenzuführen und so innovative Projekte voranzutreiben. Die Gruppe wurde aber in die Breite entwickelt.

Unter dem Dach der Questax AG finden sich mittlerweile sieben hundertprozentige Tochtergesellschaften. Neu ist die Questax 360 Grad Services GmbH, die dafür zuständig ist, ein gewisses Servicelevel gegenüber den Kandidaten und Beratern einzuhalten. Herr El Khaledi hält es für sehr wichtig, dass die Menschen, mit denen zusammengearbeitet wird, auch Wertschätzung erfahren und einen gewissen Benefit vereinnahmen können.

Ebenso neu ist die Questax Special Directs GmbH. Im Fokus dieser Gesellschaft steht das Thema Permanent Placement. Wie Herr El Khaledi ausführte, möchten immer mehr Unternehmen nicht nur projektbezogen spezialisierte Mitarbeiter mit an Bord haben, sondern diese an sich binden. Mit der Zusammenfassung dieses Geschäfts in einer eigenen GmbH kann in dieser Hinsicht eine bessere Fokussierung erreicht werden.

Unverändert gehört der Gruppe die Questax Management GmbH an, in der die Vertriebler zusammengeführt sind. Nach Auffassung des Vorstands ist es sinnvoll, die Kunden alle aus einer Einheit heraus zu betreuen, um einheitliche Qualitätsstandards aufzubauen. Die Questax Professionals GmbH betätigt sich unverändert in der High-Potenzials-Arbeitnehmerüberlassung. Es geht in diesem Bereich aber nur um IT- und Finance-Spezialisten.

Die Questax Experts GmbH betreibt das Contracting-Geschäft. Insbesondere geht es um Dienstleistungen im Bereich Freelancer und Subunternehmer. Relativ neu ist die Questax Systems GmbH, in der die Aktivitäten in den Bereichen Project-Trading und Consulting gebündelt werden. Es geht nach Aussage von Herrn El Khaledi um die Erbringung von IT-Dienstleistungen durch erfahrene, eingespielte Teams.

Außerdem gibt es die Questax-United-Gruppe, in der spezialisiertes Expertenwissen gesammelt wird. Es handelt sich um eine Holdinggesellschaft, die Beteiligungen an Unternehmen eingeht, die sich selbst schwergetan haben, am Markt erfolgreich vertriebllich tätig zu werden, und sich deshalb an Questax gebunden haben. Als aktuelle Beteiligungen dieser Gesellschaft benannte der Vorstand die Unternehmen Bizzware und UniQuest4Gov, an denen jeweils 51 Prozent der Anteile gehalten werden. Es gibt auch Unternehmen, die sich gerne vollständig in die Gruppe eingliedern wollen.

Herr El Khaledi fuhr fort mit verschiedenen strategischen Aspekten. Wie er aufzeigte, wurden die Aktivitäten in sieben Vertriebs Säulen aufgeteilt, damit je nach Spezialisierung gewährleistet werden kann, dass die Mitarbeiter mit den richtigen Fähigkeiten an den passenden Projekten tätig werden können. Im Bereich Backoffice wurden die Strukturen vereinheitlicht, um die Effizienz zu steigern. Sehr gerne berichtete er außerdem, dass Questax wieder verschiedene Auszeichnungen erhalten hat.

Daneben habe man eine neue Akademie im Bereich Recruitment aufgebaut, um das Wissen besser vielfältigen und an die Mitarbeiter weitergeben zu können. Ein Thema war außerdem die Zertifizierung im Bereich Tisax. Herr El Khaledi hält dies für wichtig, weil es in einigen Wirtschaftsbereichen die Voraussetzung dafür ist, dass überhaupt geliefert werden darf. Überdies wurde die Homepage erneuert. Die Kunden werden jetzt direkter angesprochen und die Referenzen und Fähigkeiten von Questax noch besser dargestellt.

Im Folgenden übernahm CFO Sandra Bengisu. Sie startete mit einer Übersicht über die Entwicklung der drei Gesellschaften der Gruppe, in denen Umsätze generiert werden. Zum einen ist dies die Questax Experts GmbH, bei der im Geschäftsjahr 2022 mit einem Umsatz von 74,5 Mio. Euro der Zielwert um 10 Prozent übertroffen wurde. Das Rohergebnis lag ebenfalls über Plan, das EBITDA mit 1,8 Mio. Euro indes leicht unter dem Zielwert von 1,9 Mio. Euro.

Bei der Questax Professionals GmbH lag der Umsatz mit 59,2 Mio. Euro um 8 Prozent unter dem Zielwert, ebenso der Deckungsbeitrag. Das EBITDA erreichte immerhin 5,1 Mio. Euro, geplant gewesen waren aber 7,2 Mio. Euro. Allerdings waren die Vorgaben auch sehr ambitioniert gewesen. Die Questax Systems GmbH erwirtschaftete mit 10,8 Mio. Euro einen Umsatz, der 25 Prozent unter Plan lag und das EBITDA erreichte statt der erwarteten 1,5 Mio. Euro nur 75 TEUR.

Sodann präsentierte Frau Bengisu die Konzernzahlen. Der Umsatz konnte auf 143,2 (Vorjahr: 99,1) Mio. Euro ganz erheblich ausgeweitet werden. Das Rohergebnis lag mit 68,4 (44,1) Mio. Euro ebenfalls weit über dem Vorjahreswert. Das EBITDA stellte sich auf 6,6 Mio. Euro und der Jahresüberschuss vervielfachte sich auf 4,05 (0,74) Mio. Euro. Damit reduzierte sich der Bilanzverlust, der vor zwei Jahren noch mehr als 10 Mio. Euro betragen hat, deutlich auf 5,2 (9,3) Mio. Euro.

In der AG wird sogar wieder ein Bilanzgewinn von 651 TEUR ausgewiesen. Es ist deshalb vorgesehen, die seit dem Geschäftsjahr 2016/17 ausstehende Vorzugsdividende von 0,02 Euro p.a. komplett nachzuzahlen. Für das Rumpfgeschäftsjahr 2019 soll ein anteiliger Betrag gezahlt werden. Außerdem soll für das Geschäftsjahr 2022 eine Dividende von 0,05 Euro für die Stammaktien und satzungsgemäß 20 Prozent mehr, also 0,06 Euro, für die Vorzugsaktien gezahlt werden.

Es übernahm dann wieder Herr El Khaledi mit der Strategie für das laufende Jahr 2023. Als ein großes Thema benannte er das Transformationsmanagement. Wie er aufzeigte, gibt es viele Spezialisten mit umfangreichen freien Ressourcen, die möglichst im Rahmen eines Dienstleistungsverhältnisses eingegliedert werden sollen. Er geht davon aus, dass in diesem Bereich ein Umsatz von 8,6 Mio. Euro erwirtschaftet werden kann. Es handelt sich um ein Wachstumsgeschäft. Aktuell geht es deshalb nicht um Margen, sondern darum, Marktanteile zu gewinnen.

Ferner berichtete der Vorstand von einer neuen Zertifizierung, die benötigt wird, um Großkonzerne weiterhin in der Tiefe betreuen zu dürfen und tiefer in das Projektgeschäft hineingehen zu können. Ein Thema ist außerdem die Projektbesetzung aller Questax Experience Partner. Geplant ist, die Spezialisten mit unbefristeten Arbeitsverträgen fest an Questax binden, damit eigenes Know-how zu etablieren und die Fähigkeit aufzubauen, auch umfangreiche Projekte selbständig ausführen zu können. So soll Questax am Markt noch mehr als starker Player wahrgenommen und die Erfolgsgeschichte weiter fortgeschrieben werden.

Ein Thema ist natürlich auch bei Questax der Arbeitskräftemangel. Es fehlt an Spezialisten. Aus diesem Grund soll Herrn El Khaledi zufolge ein Team in Portugal für die Mitarbeitergewinnung aufgebaut werden. Es geht nicht darum, den dortigen Markt zu erobern, sondern darum die dortigen Spezialisten für Questax einzusetzen. In Portugal finden sich nach seiner Kenntnis viele Spezialisten und junge, engagierte Menschen, die Lust auf Erfolg haben und die an Questax gebunden werden sollen. Das Feedback der Kunden war bisher sehr positiv. Insbesondere gibt es in Portugal viele Talente im Cyber-Security-Umfeld, die in Deutschland rar gesät sind. Das Ziel ist es, mehr Exklusivität aufzubauen.

Wichtig ist es dem Vorstand außerdem, den Mitarbeitern mehr qualitatives Arbeiten anbieten zu können. Erste Projekte wurden dies betreffend umgesetzt und die Produktivität und Zufriedenheit der Mitarbeiter hat sich bereits erhöht. Die Aktivitäten im Bereich „Workation“ sollen auf jeden Fall weiter fortgesetzt und etabliert werden.

Es soll außerdem weiterhin an der Unternehmenspräsentation gearbeitet werden. Um eine hohe Qualität sicherzustellen, wurde eigens ein Creative Director engagiert. Schließlich ist es nicht einfach, das Angebot von Questax leicht verständlich darzustellen. Es gibt nun einmal keine griffigen Produkte, die präsentiert werden könnten, sondern nur das Team mit seinen Fähigkeiten. Je besser das

Geschäftsmodell präsentiert wird, desto mehr nehmen die Kunden Questax als qualitativ hochwertigen Anbieter in den Bereichen IT, Finance und Engineering wahr.

Weitere Informationen lieferte Thomas Christmann, der als Geschäftsführer bei verschiedenen Tochtergesellschaften fungiert. Wie er aufzeigte, sind derzeit 144 Mitarbeiter in der Gruppe beschäftigt. Setzt man diese Zahl in Relation zum gestemmtten Projektvolumen, zeigt sich, dass Questax vermutlich die effizienteste Agentur im Dienstleistungsumfeld ist, die es in Deutschland gibt. Zentrale Bedeutung hat es allerdings, die Mitarbeiter immer wieder zu motivieren. Im Recruiting haben sich die Marktbedingungen in den letzten Jahren komplett verändert.

Für die Gewinnung neuer Mitarbeiter zahle man mittlerweile Boni von bis zu 2.000 Euro aus. Zudem wurde das Projekt „Generation Q“ (Q für Questax) gestartet, um jungen Menschen der sogenannten Generation Z von Anfang an die für Questax wichtigen Werte zu vermitteln. Die Idee erwies sich als erfolgreich. Statt wie geplant zehn konnten sogar zwölf Auszubildende für das am 1. September 2023 gestartete Ausbildungsjahr gewonnen werden. Natürlich ist es das Ziel, dass sie nach der Ausbildung bei Questax bleiben.

Als weiteres wichtiges Thema sieht Herr Christmann die Mitarbeiterentwicklung. Um individuelle Potenziale und Grenzen zu erkennen, wurde ein System zur Förderung der individuellen Karrieren etabliert. Vor allem geht es darum, Leistungsträger frühzeitig zu erkennen und zu fördern. Stolz ist Herr Christmann auch auf die hohe Frauenquote in Führungspositionen, obwohl dies gar nicht als eigenes Ziel formuliert wurde. Tatsächlich sind 77 der 144 Mitarbeiter, also die Mehrheit, weiblich.

Nachfolgend informierte Florian Beyer über aktuelle IT-Projekte. Er ist zwar noch nicht allzu lange als Vorstand bestellt. Er war jedoch, wie er mitteilte, zuvor schon 16 Jahre für die IT bei Questax verantwortlich gewesen. Als die großen Themen für das laufende Jahr benannte er Controlling, Digitalisierung, Machine Learning / KI und Security.

Aus dem Bereich Digitalisierung berichtete Herr Beyer unter anderem von einem neuen Provisionsabrechnungstool, mit dem die Provisionen für die Vertriebler automatisch anhand der Deckungsbeiträge errechnet werden können. Dies ist vor allem deshalb von Vorteil, weil damit weiteres Wachstum realisiert werden kann, ohne neues Personal im Backoffice aufbauen zu müssen. In diesem Zusammenhang helfen auch Schnittstellen zwischen dem Hauptsystem und dem Backoffice, die immer weiter ausgebaut werden.

Im Bereich Machine Learning geht es unter anderem darum, das passende Projekt dem richtigen Berater zuzuteilen. Wichtig ist dies vor allem in Homeoffice-Zeiten. Herr Beyer berichtete von einem Textkernel für die neuesten Suchtechnologien, das schon frühzeitig in die Anwendungen integriert wurde. Im Bereich Security habe man die neueste Firewall-Technologie angepasst. Zudem laufen alle Anwendungen auf drei Servern gleichzeitig, um eine möglichst hohe Sicherheit zu gewährleisten.

Abschließend übernahm noch einmal Herr El Khaledi. Anhand einiger Kennziffern verdeutlichte er, dass in den letzten Jahren trotz des teils sehr schwierigen Umfelds eine überaus positive Geschäftsentwicklung realisiert und die Performance stetig verbessert werden konnte.

So hat sich der Umsatz je Mitarbeiter von 2020 bis 2022 von 533 TEUR auf 1,04 Mio. Euro fast verdoppelt. Bei den Deals pro Sales wurde mit 2,0 zuletzt ein Top-Wert erreicht. Marktüblich ist eher eine Quote von 0,7 bis 1,2. Die enorme Effizienz zeigt auch die Hit-Rate von 14,4 Prozent, an der sich ablesen lässt, wie viele Anfragen tatsächlich zu einem Geschäft umgewandelt werden konnten. Beachtlich findet er diesen Wert vor allem, weil es in der Branche sehr viele Anbieter gibt. Interessanterweise ist der Wert mit der verstärkten Homeoffice-Tätigkeit der Mitarbeiter noch gestiegen. Manche Teams kommen auf mehr als 20 Prozent, was ein absoluter Top-Wert ist.

Abschließend präsentierte Herr El Khaledi das neue Markenbild, in dem auf blauem Hintergrund ein skizzierter Löwe integriert ist. Mit dem Raubtier, das Stärke, Macht und Mut repräsentiert, soll verdeutlicht werden, dass Questax für die Kunden der Löwe ist, den sie gerade brauchen. Der Löwe symbolisiert auch Schutz und Zuversicht, was zeigen soll, dass man sich auf die professionelle Unterstützung von Questax verlassen kann. Künftig sollen alle Marken mit diesem Logo am Markt auftreten. Auf diese Weise soll ein höherer Wiedererkennungswert geschaffen werden.

Allgemeine Aussprache

Aktionär Gerhard Mayer beglückwünschte den Vorstand, den Aufsichtsrat und das gesamte Team zu dem sehr guten Ergebnis, das er in diesem Ausmaß nicht erwartet hatte. Er erinnerte sich, dass es noch vor einigen Jahren deutlich schlechter ausgesehen hatte. Beeindruckend fand Herr Mayer, dass inzwischen sogar der Verlustvortrag ausgeglichen ist und die ausstehenden Dividenden für die Vorzugsaktien nachgezahlt werden können.

Interessant fand Herr Mayer, dass für die Gewinnung von neuen Mitarbeitern Prämien gezahlt werden. Befragt nach mehr Details erläuterte Herr El Khaledi, dass auf diese Weise ein gewisser Anreiz gegeben werden soll, potenziell passende Mitarbeiter zu empfehlen. Jeder Kandidat erhält dann ein Vorstellungsgespräch. Die Prämie wird aber erst bezahlt, wenn er die Probezeit erfolgreich bestanden hat. Nach sechs Monaten kann recht zuverlässig eingeschätzt werden, ob die Person passt oder nicht.

Der Presse hatte Herr Mayer entnommen, dass dem Softwareriesen SAP die Mitarbeiter offenbar in Scharen davonlaufen. Er wollte wissen, ob Questax davon profitieren kann. In seiner Antwort bestätigte Herr El Khaledi, dass es in der IT-Branche aktuell viel Bewegung gibt. Mit etwas Glück gibt es aktuell auch Spezialisten zu greifen, die vor ein oder zwei Jahren vielleicht noch nicht zur Verfügung gestanden hätten.

Eine Nachfrage hatte Herr Mayer zu der Struktur der Gruppe. Er hatte dem Organigramm entnommen, dass bei den sieben Tochtergesellschaften jeweils Beteiligungen von 100 Prozent gehalten werden. Offenbar wurde aber nur bei der Questax Professionals GmbH zusätzlich ein Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag abgeschlossen. Herr El Khaledi bestätigte, dass dies so ist.

Weiterhin interessierte Herr Mayer, wie sich die genannten 144 Mitarbeiter auf die einzelnen Unternehmen aufteilen. Nach Angabe von Herrn Christmann ist mit etwas mehr als 50 Personen der größte Teil in der Questax AG angestellt. Weitere rund 50 Mitarbeiter finden sich in der Questax Management GmbH, also im Vertrieb. Zudem kümmern sich in der Questax Experts und Questax Professionals insgesamt 40 Mitarbeiter um das Recruiting.

Überdies erkundigte sich Herr Mayer, welcher Schulabschluss nötig ist, um bei Questax eine Ausbildung zu beginnen. Nach Aussage von Herrn Christmann ist dies im Idealfall Abitur. Gegebenenfalls würde aber auch ein Hauptschulabschluss reichen. Wichtig ist, dass im Bewerbungsgespräch die Motivation des Mitarbeiters klar zu erkennen ist, dass er sich persönlich entwickeln will. Die Ausbildung schließt mit dem Titel Personaldienstleistungskaufmann/-frau.

Aktionär Ulrich Lüdemann hatte eine Frage zur Questax Systems GmbH. Ihm war aufgefallen, dass diese Gesellschaft bei der United-Gruppe als persönlich haftende Gesellschafterin fungiert, sie aber gemäß der Angabe keine Kommanditanteile hält. Wie Herr Beyer mitteilte, liegen die Kommanditanteile bei der Questax AG.

Ferner interessierte Herr Lüdemann, was sich hinter den Aufwendungen für bezogene Leistungen verbirgt, die im Konzern mit 75,5 Mio. Euro mehr als die Hälfte des Umsatzes ausmachen. Nach Aussage des Finanzchefs betrifft dies mit 68,5 Mio. Euro vor allem die Questax Experts GmbH mit den eingekauften Freiberuflern. Bei der Questax Professionals sind es die Angestellten, die im Bereich Arbeitnehmerüberlassung bezahlt werden.

Abstimmungen

Vor Eintritt in die Abstimmungen verkündete Dr. Immel die aktuelle Präsenz. Auf der Hauptversammlung waren 1.650.000 Stamm- und 1.317.067 Vorzugsaktien vertreten, die ebenfalls stimmberechtigt waren. Bezogen auf die insgesamt 1.650.000 Stammaktien betrug die Präsenz 100 Prozent, bei insgesamt 1.345.750 Vorzugsaktien waren es 97,87 Prozent. Insgesamt errechnete sich die Präsenz mit 99,04 Prozent.

Wie der Präsenzliste zu entnehmen war, liegen sämtliche Stammaktien beim Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Jacob, der von Dr. Immel vertreten wurde. Zusätzlich hält er über die Prudentia Capital Cyprus Limited auch noch 1.234.181 Vorzugsaktien. Darüber hinaus hält Dr. Immel selbst noch 23.908 Vorzugsaktien. Bei den Beschlussfassungen, die die Entlastung dieser beiden Herren betrafen, waren also nur knapp 60.000 Vorzugsaktien stimmberechtigt.

Alle Beschlüsse wurden einstimmig ohne Gegenstimmen und ohne Enthaltungen gefasst.

Im Einzelnen waren dies eine Dividende von 0,05 Euro für die Stamm- und inklusive aller Nachzahlungen seit dem Geschäftsjahr 2016 von rund 0,195 Euro für die Vorzugsaktien (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4) sowie die Bestellung der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Falk GmbH & Co. KG, Heidelberg, zum Abschlussprüfer (TOP 5).

Um 18 Uhr schloss der Vorsitzende die Versammlung.

Fazit

Die Questax AG hat sich in den letzten Jahren hervorragend entwickelt. Das in den Bereichen Personaldienstleistung und Personalberatung tätige und im Rahmen einer Ausgliederung aus der Conet AG entstandene Unternehmen steigerte den Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2022 um mehr als 40 Prozent auf 143 Mio. Euro. Auf Sicht von fünf Jahren haben sich die Erlöse sogar verdoppelt. Die Entwicklung war damit noch besser, als dies die eigene Planung vorgesehen hatte. Der Umsatz von 1,04 Mio. Euro pro Mitarbeiter ist beeindruckend.

Auch die Ertragslage kann sich sehen lassen. Nachdem lange Zeit nicht viel verdient wurde und die Aktionäre auf die Zahlung einer Dividende verzichten mussten, vervielfachte sich der Jahresüberschuss im Geschäftsjahr 2022 auf 4,05 (0,74) Mio. Euro entsprechend einem Ergebnis je Aktie von 1,35 (0,25) Euro. Im Einzelabschluss steht mittlerweile ein Bilanzgewinn, so dass die seit sechs Jahren ausstehenden Dividenden für die Vorzugsaktien nachgezahlt werden konnten. Auch der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Gerd Jakob als

einzigster Stammaktionär erhält eine Ausschüttung.

Trotz aller Erfolge kommt die Aktie für ein Investment allenfalls für Nebenwerte-Spezialisten in Betracht. Dr. Jacob hält nicht nur alle Stämme, sondern auch den größten Teil der Vorzugsaktien. Frei verfügbar sind nicht einmal 100.000 Vorzugsaktien, die zudem nur außerbörslich bei Valora gehandelt werden (www.veh.com). Der letzte Umsatz fand dort im Dezember 2022 zu 4,50 Euro statt. Aktuell wird ein Geldkurs von 4,50 Euro und ein Briefkurs von 16,50 Euro aufgerufen. Wenn die Ertragslage auf dem jetzt erreichten Niveau stabil bleibt oder sich sogar noch verbessert, wäre zumindest der Geldkurs als günstig einzustufen.

Kontaktadresse

Questax AG
Bergheimer Straße 147
D-69115 Heidelberg

Tel.: +49 (0)62 21 / 890 17 100

Internet: www.questax.com

Ansprechpartner Investor Relations

Alexander Koch

E-Mail: info@questax.com

Veröffentlichungsdatum: 29.09.2023 - 14:59

Redakteur: mwa