



Die **M1 Kliniken** mischen den hiesigen Markt für plastische und ästhetische Medizin und Chirurgie mit Kampfpreisen auf. Schönheit soll bezahlbar bleiben, lautet das Credo der Berliner, deren medizinische Leistungen deshalb preislich deutlich unter dem Marktschnitt liegen. Das Preiskonzept geht auf: Im ersten Halbjahr 2018 stieg der Umsatz um 30 Prozent auf 28,9 Millionen Euro, die operative Gewinnmarge lag bei knapp 15 Prozent. Für das abgeschlossene Gesamtjahr 2018 erwarten Analysten im Schnitt einen Umsatz von rund 64 Millionen Euro und ein

Vorsteuerergebnis von gut 8,4 Millionen Euro. Details zu den vorläufigen Zahlen für 2018 wollen die Hauptstädter am 10. April vorlegen. Dann wird das Management wohl auch einen Blick vorauswagen. „Wir werden auch 2019 unseren Wachstumskurs fortsetzen“, sagte Firmenchef Patrick Brenske zu Euro am Sonntag. Bis Ende 2020 will er die Zahl der Fachzentren auf rund 50 verdoppeln. Etwa 30 davon will M1 dann in Deutschland betreiben, den Rest im europäischen Ausland. Der Ausbau des Kliniknetzwerks ist finanziell gesichert. Über eine Kapitalerhöhung sammelte

M1 Ende 2018 über 15 Millionen Euro ein. „Das Geld reicht aus, um unsere Expansionspläne bis Ende 2020 zu finanzieren“, sagt Brenske und schließt weitere Kapitalmaßnahmen bis dahin aus. Wachstumsfantasie liegt in der Erweiterung des Geschäftsmodells auf medizinische Bereiche wie Zahnimplantologie oder ästhetische Laserbehandlungen. Dort bietet sich viel Raum für zusätzliche Einnahmen. Die Aktie hat angesichts des hohen Wachstums und der sehr guten Marktposition in einer boomenden Branche noch viel Luft nach oben. Spekulative Anleger greifen zu.