

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG, 27. Mai 2004

Rede von Markus Metyas

Finanzvorstand der QSC AG

Es gilt das gesprochene Wort

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste,

Ich möchte Ihnen den konsolidierten Konzernabschluss nach US GAAP präsentieren, einige Erläuterungen zur Entwicklung der QSC-Aktie geben und Ihnen die wichtigsten Kennzahlen des ersten Quartals 2004 sowie unseren finanziellen Ausblick für 2004 vorstellen.

2003 war ein erfolgreiches Jahr für QSC. Wir konnten unseren Umsatz um 145 Prozent auf 115,6 Millionen Euro steigern, unsere Ergebnissituation massiv verbessern und Ende des Jahres die operative Gewinnschwelle erreichen. Unser Abschluss ist geprägt von der stark gestiegenen Nachfrage im margenstarken Firmenkunden- und Projektgeschäft – Umsatz und Ergebnis verbesserten sich dadurch deutlich.

Auch die erfolgreiche Integration der Ende 2002 erworbenen Ventelo macht sich sehr positiv bemerkbar. Frühzeitig haben wir die beiden getrennten Netzwerke in ein einziges integriertes Sprach-Daten-

Backbone-Netz zusammengeführt. Auch den Umzug der Ventelo-Verwaltung nach Köln haben wir im vierten Quartal 2003 vorgezogen. Binnen nur zwölf Monaten ist es uns somit gelungen, Ventelo komplett in unsere Organisation einzubinden und erhebliche Synergien zu realisieren.

Die operativen Aufwendungen von QSC – das sind Aufwendungen ohne Abschreibungen und ohne nicht-liquiditätswirksame Kompensation – stiegen 2003 in Folge der erstmalig vollständigen Konsolidierung von Ventelo um 34 Prozent auf 144,1 Millionen Euro. Verglichen mit unserem Umsatzwachstum von 145 Prozent, zeigt sich, wie stark unser Geschäftsmodell skalierbar ist – steigende Umsätze gehen bei QSC nicht mit entsprechenden operativen Aufwendungen einher. Anders ausgedrückt: jeder Euro zusätzlicher Umsatz führt bei QSC zu überproportionalen Ergebnis- und Cash-Flow-Verbesserungen. Allein im Jahr 2003 wuchs der Umsatz mehr als viermal so schnell wie die dazu benötigten operativen Aufwendungen.

Unseren EBITDA-Verlust konnten wir 2003 folgerichtig auf -28,5 Millionen Euro um mehr als 50 Prozent verbessern. Ende 2003 überschritten wir erstmals die operative Gewinnschwelle auf EBITDA-Basis und erwirtschafteten so seit Januar 2004 Monat für Monat operative Gewinne vor Abschreibungen.

Zum 31. Dezember 2003 verfügte QSC über eine Liquidität von insgesamt 54,3 Millionen Euro und blieb unverändert nahezu

schuldenfrei. Mit einer Eigenkapitalquote von fast 70 Prozent, zählen wir nach wie vor zu den rühmlichen Ausnahmen in der deutschen und internationalen Telekommunikationsbranche. Unser Liquiditätsverbrauch von 33,3 Millionen Euro verbesserte sich im Jahresvergleich ebenfalls um 50 Prozent.

Trotz stark wachsendem operativen Geschäft reduzierte sich die Zahl unserer Vollzeitmitarbeiter im abgelaufenen Geschäftsjahr um 14 Prozent auf 373. Zum einen haben wir uns noch stärker auf unsere Kernkompetenzen konzentriert und unterstützende Funktionen wie Call-Center-Dienste sowie die Instandhaltung und Wartung unseres Netzes größtenteils an externe spezialisierte Dienstleister vergeben.

Zum anderen konnten wir im Zuge der raschen Zusammenführung von Ventelo und QSC insbesondere in der Verwaltung erhebliche Synergien heben.

Gewinn- und Verlustrechnung

QSC konnte 2003, wie in den Vorjahren, ihren Umsatz Quartal für Quartal in erster Linie in ihrem Kerngeschäft mit Firmenkunden steigern von 27,6 in Q1 auf 30,3 Millionen Euro in Q4 2003.

Als Wachstumstreiber erwiesen sich VPN-Lösungen für große Konzerne und Mittelständler.

Während unser Umsatz 2003 um 145 Prozent stieg, konnten wir den Anstieg sämtlicher betrieblichen Aufwendungen auf knapp 20 Prozent

begrenzen – trotz vollständiger Integration von Ventelo. Ich denke, der moderate Anstieg zeigt zum einen, wie gut Ventelo zu QSC passt und zum anderen auch, zu welchen Erfolgen unser straffes Kostenmanagement im Jahresverlauf beitrug.

Unsere operativen Aufwendungen wuchsen lediglich um 34 Prozent, d. h. auch: Unser Umsatz ist, wie gesagt, mehr als viermal so schnell gewachsen wie die dazu gehörigen operativen Aufwendungen. Diese weitgehende Entkoppelung des Aufwandswachstums vom Umsatzanstieg prägt das Bild unserer Gewinn- und Verlustrechnung und wird es auch in den kommenden Jahren prägen.

Unsere größte operative Aufwandsposition, die unter Herstellungskosten geführten Netzwerkaufwendungen, stieg 2003 um 44 Prozent auf 135,2 Millionen Euro. Diese Aufwendungen beinhalten zum einen die Netzkosten für unsere eigene Breitband-Infrastruktur in 46 deutschen Städten, für die Anmietung von Mietleitungen sowie Flächen in Kollokationsräumen und Datenzentren. Zum anderen enthalten die Netzkosten auch volumenabhängige Sprachterminierungskosten sowie Personalkosten für die 150 Mitarbeiter, denen wir den reibungslosen Betrieb unserer bundesweiten Telekommunikationsinfrastruktur verdanken.

Hinzu kommen noch Abschreibungen in Höhe von 27,9 Millionen Euro in 2003. Innerhalb der Netzwerkaufwendungen sind die überwiegenden

Kosten fix, wie z. B. Leitungskosten und Gehälter, und steigen demnach nicht proportional mit dem Umsatz.

Der Quartalsvergleich nach der erstmaligen Konsolidierung von Ventelo unterstreicht ebenso die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells. Beliefen sich die Netzwerkaufwendungen im ersten Quartal 2003 noch auf 35,6 Millionen EUR, lagen sie im vierten Quartal bei 32,9 Millionen EUR, also um mehr als 7,5 Prozent darunter. Dabei hatten wir in diesem vierten Quartal zusätzlich einmalige Aufwendungen in Folge des vorgezogenen Umzugs der Ventelo-Verwaltung von Düsseldorf nach Köln zu verkräften.

QSC erwirtschaftete 2003 einen operativen Bruttogewinn – das bedeutet einen Bruttogewinn ohne Berücksichtigung von Abschreibungen – in Höhe von 8,4 Millionen Euro. Im Vorjahr mussten wir hier noch einen Bruttoverlust von 11,7 Millionen EUR ausweisen. Allein im vierten Quartal 2003 belief sich unser operativer Bruttogewinn auf 3,4 Millionen Euro, unsere Bruttomarge lag damit bereits bei mehr als 10 Prozent.

Lassen Sie mich kurz auch andere Positionen unserer Gewinn- und Verlustrechnung erläutern.

Marketing + Vertriebsaufwendungen

Trotz erstmaliger Ventelo-Konsolidierung und eines stark wachsenden operativen Geschäfts konnten wir 2003 unsere Aufwendungen für Marketing und Vertrieb um fast zehn Millionen Euro reduzieren. Wir haben uns erfolgreich auf die Direktansprache von Geschäftskunden

sowie zielgenaue Marketing-Aktionen konzentriert, uns im Reseller-Geschäft auf wenige marktstarke Partner fokussiert und so eine Verbesserung der Kosten um 28 Prozent erreicht.

Verwaltungsaufwendungen

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen sanken im abgelaufenen Geschäftsjahr um 17 Prozent auf 17,2 Millionen EUR. Dieser Rückgang ist umso bemerkenswerter, als wir erst im Dezember 2003 die Verwaltungen von Ventelo und QSC zusammenführten.

Abschreibungen

Die Abschreibungen reduzierten sich um mehr als fünf Millionen EUR auf 28,5 Millionen EUR. Mehr als vier Jahre nach Beginn der Investitionsphase in den Netzaufbau sind erste Anlagegüter vollständig abgeschrieben. Zudem konnten wir erhebliche Preisnachlässe für Endgeräte durchsetzen, mit denen QSC jeden neuen Kunden ausstattet. Diese Endgeräte schreiben wir binnen zwölf Monaten ab. Die vergleichsweise niedrigeren Preise führen zu rückläufigen Abschreibungen.

Nicht-liquiditätswirksame Kompensation

Aufgrund der US GAAP-Vorschriften beinhalten die betrieblichen Aufwendungen zudem noch 4,8 Millionen EUR kalkulatorische Personalaufwendungen, die aus der Gewährung von Aktienoptionen vor dem Börsengang herrühren. Diese sind, wie die Abschreibungen, nicht liquiditätswirksam, d. h. es entsteht auch hier kein Geldabfluss.

EBITDA

Überproportionale Ergebnisverbesserungen dank hohem Umsatzwachstum und moderaten Aufwandssteigerungen: Dieser Effekt lässt sich besonders gut bei unserem EBITDA-Ergebnis nachvollziehen. Wie viele Wettbewerber in der Telekommunikationsbranche messen wir Fortschritte und Erfolg betrieblicher Tätigkeit mit Hilfe des Ergebnisses vor Steuern, Zinsen, Abschreibungen und Amortisation. 2003 konnten wir unseren Verlust auf EBITDA-Basis mehr als halbieren – er verringerte sich auf -28,5 Millionen Euro nach -60,3 Millionen Euro in 2002. Dabei reduzierten wir innerhalb des Jahres 2003 unseren EBITDA-Quartalsverlust stetig weiter und konnten so am Jahresende 2003 die operative Gewinnschwelle erreichen.

Im vierten Quartal 2003 führte der vorzeitige Abschluss der Integration von Ventelo wie bereits ausgeführt, zu einmaligen, vorgezogenen Aufwendungen. In Folge dessen lag der EBITDA-Jahresverlust mit -28,5 Millionen EUR etwas oberhalb des im August 2003 angehobenen Zieles eines Verlustes von weniger als -25 Millionen EUR. Es blieb aber innerhalb der im Februar 2003 genannten Bandbreite von -25 bis -30 Millionen EUR.

Das Finanzergebnis von 2,0 Millionen Euro resultiert im Wesentlichen aus der Verzinsung bestehender Liquidität, die ausschließlich in festverzinsliche Anlageformen, d. h. Termingelder und Anleihen angelegt ist. Lag unser Kassenbestand 2002 im Durchschnitt noch bei 119,3

Millionen Euro, reduzierte er sich 2003 im Durchschnitt auf 69,4 Millionen Euro. Unser Jahresverlust 2003 verbesserte sich um 42 Millionen Euro auf -60,6 Millionen Euro.

Bei Vorlage unseres Businessplans anlässlich des Börsengangs im Frühjahr 2000 haben wir betont, dass die QSC ein infrastrukturbasiertes Geschäftsmodell betreibt, welches in der Anlaufphase Verluste erwirtschaften wird. Die Tatsache, dass wir Ende 2003 die operative Gewinnschwelle überschritten und seit Januar 2004 auf Monatsbasis EBITDA-Gewinne erzielen, zeigt den Weg von QSC: QSC wird in den kommenden Jahren ein führender und nachhaltig profitabler Anbieter von anspruchsvollen Telekommunikationslösungen für den Geschäftskunden werden.

Aktiva

Auch ein Blick auf unsere Bilanzstruktur zeigt, dass QSC ein langfristig angelegtes, infrastrukturbasiertes Geschäft betreibt, das in den ersten Jahren erhebliche Vorleistungen und damit Finanzmittel für den Aufbau benötigte. Unsere beiden größten Aktiv-Positionen bilden unverändert Sachanlagen und Liquidität. Am 31. Dezember 2003 verfügte QSC über Liquidität in Höhe von 54,3 Millionen Euro. Der bilanzielle Wert der Sachanlagen betrug 46,9 Millionen Euro, wovon weit über 80 Prozent auf das Netzwerk entfielen. Die Reduzierung gegenüber dem Vorjahr erklärt sich größtenteils aus Abschreibungen.

Als Folge des stark wachsenden Geschäftsvolumens bei QSC erhöhten sich 2003 die Forderungen leicht auf 18,6 Millionen Euro. Trotz der schwachen Konjunktur blieben unsere Wertberichtigungen auf Forderungen auch 2003 unter Kontrolle; die 2,7 Millionen Euro entsprechen 2,3 Prozent des Gesamtumsatzes; 2002 hatte dieser Wert noch bei 2,7 Prozent gelegen.

“Immaterielle Vermögensgegenstände“ beinhalten im Wesentlichen unsere Lizenzen sowie Software. Die aktivierten Firmenwerte beliefen sich auf 2,4 Millionen EUR. Der nach US GAAP seit 2002 vorgeschriebene Impairment-Test, der die Werthaltigkeit von Beteiligungen und damit die Höhe aktivierter Firmenwerte überprüft, ergab 2003 keinen Handlungsbedarf.

Passiva

Unsere Bilanz wies zum Stichtag 31. Dezember 2003 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 18,6 Millionen Euro aus. Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen reduzierten sich leicht auf 15,1 Millionen EUR – sie erfassen im Wesentlichen noch nicht fakturierte, aber bezogene Leistungen. Auch 2003 blieb QSC schuldenfrei!

Die langfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von 0,6 Millionen Euro enthalten in erster Linie Pensionsrückstellungen und fallen angesichts einer Bilanzsumme von 132,7 Millionen Euro nicht ins Gewicht.

Eigenkapital

Unser Eigenkapital zum Jahresende 2003 belief sich auf 89,5 Millionen EUR. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr resultiert aus unserem negativen Jahresergebnis. Doch mit einer Eigenkapitalquote von rund 67 Prozent und der Freiheit von Finanzverbindlichkeiten ist QSC weiterhin unverändert solide finanziert.

Die raschen Fortschritte im operativen Geschäft spiegeln sich auch in unserer Kapitalflussrechnung wider. Wie bereits 2002 gelang uns auch 2003 im Jahresvergleich eine Halbierung des Cashflow-Verbrauchs aus betrieblicher Tätigkeit. Die Investitionen in neue Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände beschränkten sich auf 8,5 Millionen Euro. Sie beinhalten sowohl Erhaltungs- und Optimierungsinvestitionen in unser Netzwerk als auch Investitionen in neue Endgeräte und Modems für unsere Kunden.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr reduzierten wir den Abfluss liquider Mittel um rund 50 Prozent auf 33,3 Millionen Euro. Am 31. Dezember 2003 verfügte QSC über liquide Mittel in Höhe von 54,3 Millionen Euro.

Beim Börsengang von QSC im Frühjahr 2000 haben wir das Emissionsvolumen so bemessen, dass unser Unternehmen bis zum Break-Even voll durchfinanziert ist. In den Folgejahren fiel Deutschland wie die meisten Industriestaaten in eine Rezession, Unternehmen hielten Investitionen zurück und die Finanzmärkten strafte insbesondere junge Technologiewerte ab. Dennoch ist es uns gelungen, unser

Geschäftskonzept so umzusetzen, dass ich Ihnen heute mitteilen darf, dass QSC wie bereits Anfang 2000 versprochen, auf operativer Basis Gewinne erwirtschaftet und im laufenden Quartal einen positiven Cash Flow verdienen wird.

Die von Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, im Frühjahr 2000 bereitgestellte Finanzierung hat es uns ermöglicht, die Vorleistungen aufzubringen, um ein skalierbares und erfolgreiches Geschäftsmodell umzusetzen. Dafür möchte ich Ihnen an dieser Stelle bereits im Namen des gesamten Vorstands danken.

Danken möchten wir Ihnen auch für Ihre Treue als Aktionäre. Sie werden sich genauso wie wir über den Kursverlauf im Jahr 2003 gefreut haben. Mit einem Kursanstieg von fast 700 Prozent zählte QSC zu den wachstumsstärksten Aktien in Europa. Das Vertrauen der Investoren stieg mit jeder Veröffentlichung von Quartalszahlen, denn sie bestätigten unsere Strategie sowie die nachhaltige Verbesserung der Ergebnissituation.

Natürlich vergessen wir nicht, dass unsere Aktie Anfang 2003 von ihrem niedrigsten Niveau seit dem Börsengang aus startete. QSC litt wie die meisten jungen Technologieunternehmen in den vergangenen Jahren extrem unter der Zurückhaltung der Investoren gegenüber Technologieunternehmen im Allgemeinen und Wachstumswerten im Besonderen. QSC konnte sich aber 2003 schneller und nachhaltiger als die meisten anderen Werte von dieser Vertrauenskrise erholen. Egal, ob

Sie den TecDAX oder unseren Branchenindex als Maßstab nehmen – der Kurs der QSC-Aktie entwickelte sich wesentlich besser als alle Vergleichsmaßstäbe

Die erfreuliche Kursentwicklung wurde in 2004 fortgesetzt und durch die Entscheidung der Deutschen Börse gekrönt, die QSC-Aktie ab März 2004 in den TecDAX Index aufzunehmen. Von Jahresanfang bis gestern stieg die Aktie um 26 Prozent auf € 3,81 im Unterschied zum TecDAX, der nur leicht um 2 Prozent zulegen konnte. Wir erachten die Aufnahme unserer Aktie in diesen wichtigsten deutschen Index für Technologiewerte als große Auszeichnung und zugleich als Ansporn, den Wert Ihres Unternehmens weiter zu steigern.

Für Sie als Aktionäre dürften drei Konsequenzen der Aufnahme in den TecDAX von besonderem Interesse sein:

1. Das Interesse institutioneller Investoren im In- und Ausland erhöhte sich signifikant.
2. Zusätzlich zu WestLB, BW-Bank, SES Research und Merck Finck nahmen im Rahmen der TecDAX-Aufnahme die Berenberg Bank, die DZ Bank sowie Sal. Oppenheim das Research zu QSC auf.
3. Das öffentliche Interesse am TecDAX-Unternehmen QSC erhöht unsere Bekanntheit bei Geschäftskunden und stärkt ihr Vertrauen in unser Unternehmen.

Auf das operative Geschäft besitzen wir als QSC-Vorstände einen unmittelbaren Einfluss, dagegen entzieht sich das Auf und Ab an den Kapitalmärkten weitgehend unserem Einfluss. Wir erachten es aber als

zentrale Aufgabe, bestehende und potenzielle Aktionäre umfassend über unser Unternehmen, unsere Strategie, unsere Fortschritte und unsere Potenziale zu informieren: Sowohl Herr Dr. Schlobohm als auch ich widmen Investor Relations einen guten Teil unserer Zeit. Regelmäßig stellen wir Investoren, Analysten Finanzjournalisten und anderen Meinungsmultiplikatoren, QSC bei Konferenzen, Einzelpräsentationen sowie Hintergrundgesprächen vor.

In diesen Gesprächen stößt unser stabiler Aktionärskreis auf äußerst positive Resonanz. Seit Gründung der QSC in 1998 haben weder die beiden Gründer, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, noch unser größter Einzelaktionär, die US-amerikanische Baker Capital Group, eine einzige Aktie verkauft. Eine solche Kontinuität belegt eindrucksvoll, dass die Gründer und Start-up Financier vom Erfolg unseres Geschäftsmodells überzeugt sind.

Eigene Aktien

Lassen Sie mich an dieser Stelle auch unserer gesetzlichen Pflicht genügen und Ihnen über die Ausnutzung der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien im Geschäftsjahr 2003 berichten.

Zum Bilanzstichtag hielt die Gesellschaft 358.747 eigene Aktien. Das entspricht einem anteiligen Betrag des Grundkapitals in Höhe von 0,34 Prozent zu einem Stichtagswert von 1,09 Millionen EUR. Die Aktien wurden am Bilanzstichtag im Bestand gehalten, um Sie im Sinne des § 71 AktG Absatz 1 Nr. 2 Mitarbeitern anzubieten.

Ich möchte damit meine Ausführungen über das Geschäftsjahr 2003 abschließen und Ihnen noch einen kurzen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2004 geben.

In den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres beschleunigte sich unser Umsatzwachstum deutlich gegenüber den Vorquartalen. Im ersten Quartal 2004 erwirtschafteten wir einen Umsatz von 32,2 Millionen Euro – eine Steigerung von 6,3 Prozent gegenüber dem Vorquartal und 16,7 Prozent im Jahresvergleich. Im Jahre 2003, nach der Ventelo-Akquisition, wuchsen wir mit durchschnittlich 3,2 Prozent pro Quartal.

Trotz steigender Umsätze konnten wir unsere Netzwerkaufwendungen weiter senken und in der Folge unser Bruttoergebnis überproportional verbessern. Es belief sich im ersten Quartal 2004 auf 6,8 Millionen Euro, was einer Bruttomarge von bereits 21 Prozent entspricht.

Ein Vergleich weiterer Aufwandspositionen verdeutlicht die Erfolge unseres unverändert straffen Kostenmanagements. Unsere Marketing- und Vertriebsaufwendungen sanken erneut, und zwar um 25,0 Prozent auf 4,5 Millionen Euro, unsere Verwaltungsaufwendungen halbierten sich sogar auf 2,1 Millionen.

Gerade im administrativen Bereich profitiert QSC stark von der vorzeitigen Zusammenlegung der Verwaltungen von QSC und Ventelo am Standort Köln.

Das hohe Wachstum im Geschäftskundensegment sowie die Fortschritte auf der Aufwandsseite trugen maßgeblich dazu bei, dass QSC im ersten Quartal 2004 erstmalig einen EBITDA-Gewinn in Höhe von rund 0,1 Millionen EUR erwirtschaften konnte. Seit Januar 2004 arbeitet QSC auf Monatsbasis operativ profitabel!

Der Fehlbetrag verbesserte sich gegenüber dem Vorjahresquartal noch stärker, nämlich um mehr als 70 Prozent auf -5,5 Millionen EUR.

Letztmalig verbrauchte QSC im ersten Quartal 2004 noch liquide Mittel in Höhe von -15,5 Millionen EUR. Die Erhöhung um rund fünf Millionen EUR gegenüber dem ersten Quartal 2003 resultiert im Wesentlichen aus Sondereffekten. Wie Herr Dr. Schlobohm erläutert hat, bauen wir derzeit unser Netz weiter aus und investieren entsprechend in neue Anlagen. Im ersten Quartal führten wir zudem ein neues Billing-System ein, was zu einer temporären Erhöhung des Forderungsbestandes führte.

Hinzu kamen turnusmäßige Vorauszahlungen an die Deutsche Telekom für das Gesamtjahr 2004 sowie wachsende Aufwendungen für Installationen bei Neukunden.

Unser operatives Geschäft wächst so stark, dass wir bereits Anfang Mai unsere Prognose für das Gesamtjahr 2004 angehoben haben. Ein Quartal früher als geplant wollen wir bereits jetzt, im zweiten Quartal 2004, den Break-Even auf Cashflow-Basis überschreiten und einen Liquiditätsüberschuss erwirtschaften.

Heute, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, heute verdient QSC Geld, und wir sind überzeugt, dass QSC in den kommenden Quartalen weiter nachhaltig Cashflow-Überschüsse erzielen wird.

Mit einem Teil dieser Cashflow-Zuflüsse wollen wir in den kommenden Quartalen unser operatives Geschäft weiter stärken und insbesondere unseren Vertrieb ausbauen. Auch gezielte Akquisitionen schließen wir nicht aus, sofern die von Dr. Schlobohm erwähnten Randbedingungen erfüllt sind.

Im Falle von Ventelo haben wir bewiesen, dass wir mit solchen Akquisitionen den Wert Ihres und unseres Unternehmens nachhaltig steigern können.

Unser Hauptaugenmerk gilt aber dem operativen Geschäft und unserem organischen Wachstum. Wir wollen den QSC-Umsatz im laufenden Geschäftsjahr um mindestens 20 Prozent auf mehr als 138 Millionen Euro steigern. Nachdem wir bereits im ersten Quartal 2004 einen EBITDA-Gewinn ausgewiesen haben, erwarten wir auch für das gesamte Geschäftsjahr 2004 einen nachhaltigen EBITDA-Gewinn.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, Sie sehen, QSC bleibt auf Wachstumskurs. Wir wollen unsere Chancen weiter entschlossen nutzen und so den Wert unseres Unternehmens nachhaltig steigern. Ich bin überzeugt, dass der Kapitalmarkt unsere operativen Fortschritte weiter honorieren wird, und sich unserer Aktie so neue Bewertungsspielräume eröffnen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und darf nun das Wort an Herrn Brenke zurückgeben.