

**Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG, 27. Mai 2004**

**Rede von Dr. Bernd Schlobohm,  
Vorstandsvorsitzender der QSC AG**

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Damen und Herren,  
verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich begrüße Sie alle herzlich. Im Namen des Vorstands sowie der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von QSC freue ich mich über das rege Interesse an unserem – und ihrem – Unternehmen.

QSC hat dieses Interesse auch verdient, so meine ich.

Denn QSC hat in 2003 den Sprung vom reinen DSL-Anbieter hin zum umfassenden Telekommunikationsanbieter für Geschäftskunden endgültig geschafft. Das war angesichts der schwachen Konjunktur und der Kaufzurückhaltung auf Kundenseite keine leichte Aufgabe. Aber trotz Gegenwind haben wir Kurs gehalten. Wir haben den Sprach-Anbieter Ventelo erfolgreich in QSC integriert, wir sind insbesondere im Geschäftskundenmarkt stark gewachsen und haben Ende des Jahres den Break-Even auf EBITDA-Basis erreicht.

Wenn ich sage „wir“ – dann meine ich das auch so. Wir, das sind meine Vorstandskollegen und alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von QSC. „Wir“ das sind aber auch Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Bei Ihnen allen möchte ich mich daher ausdrücklich für ihr Engagement und ihr Vertrauen in 2003 bedanken!

2003 war ein weiteres entscheidendes Jahr. Wir haben die Basis für eine sehr erfolgreiche Zukunft von QSC als Lösungsanbieter für Geschäftskunden gelegt. Damit haben wir unseren Platz im Markt gefunden. Breitbandkommunikation boomt. Gerade im Geschäftskundenmarkt. Und QSC wird an diesem Wachstum partizipieren.

Es ist unser Ziel, bis 2007 der zweitgrößte Anbieter von Unternehmensnetzen nach der Deutschen Telekom in Deutschland zu werden. Ich weiß, das ist ein ehrgeiziges Ziel. Aber als überzeugter Hanseat neige ich nicht zu Übertreibungen. Wir werden dieses Ziel erreichen, so wie wir auch bisher unsere Prognosen erfüllt haben.

Zunächst aber möchte ich mit Ihnen einen detaillierteren Blick auf das Jahr 2003 werfen und dann genauer auf die Pläne für 2004 eingehen.

## **I. Eckdaten 2003**

### Umsatz

Wir konnten unseren Umsatz um 145 Prozent von 47,1 Millionen Euro auf 115,6 Millionen Euro steigern. Diese Steigerung geht im wesentlichen auf die Integration von Ventelo und die Ausweitung unseres Solutions-Geschäfts zurück. Hierbei handelt es sich um unser Lösungsgeschäft mit mittelständischen und insbesondere großen Unternehmen mit vielen Standorten. Für sie planen, installieren und betreiben wir die Vernetzung der Standorte untereinander. Das Geschäft der Kunden wird dadurch kostengünstiger, effizienter und schneller. In 2003 gewonnene Kunden für solche Dienstleistungen sind zum Beispiel der TÜV Rheinland, die HypoVereinsbank, MakroMarkt und Die Bahn. Wir nutzen dazu unser modernes DSL-Netz.

Der Umsatzanstieg zeigt uns, dass wir mit der Fokussierung auf den Geschäftskundenmarkt richtig lagen und auch weiterhin richtig liegen.

Dazu eine kurze Bemerkung am Rande: Daran ändert auch das neue Telekommunikationsgesetz nichts. Es räumt zwar den Wettbewerbern der Deutschen Telekom ein paar mehr Vorteile ein als das frühere TKG. Aber eine Grundlage für echten Wettbewerb im Breitband-Massenmarkt bildet es dennoch nicht. Insofern ist QSC mit dem Fokus auf den Geschäftskundenmarkt bestens aufgestellt.

Entsprechend unserer Fokussierung auf Geschäftskunden hat sich auch die Umsatzverteilung pro Zielgruppe deutlich zugunsten der Geschäftskunden verschoben. Machten wir 2002 nur 32 Prozent unseres Umsatzes direkt mit Geschäftskunden, so waren es Ende 2003 schon 53 Prozent.

Entsprechend verringerte sich der prozentuale Anteil des ISP- und Carrier-Geschäfts, obwohl auch hier absolut moderate Umsatzsteigerungen zu verzeichnen waren. Damit gehört auch diese Kundengruppe zu einem unverändert sehr wichtigen Umsatzträger für uns.

Im Privatkundengeschäft konnten wir unsere absoluten Umsätze auch durch unser neues Sprachangebot erhöhen; der prozentuale Umsatzanteil stieg auf fast 30 Prozent. Dieser Umsatz ist für uns aus zwei Gründen sehr wichtig: Wir erreichen durch das Telefonie-Aufkommen der Privatkunden eine gute Auslastung unserer Netze außerhalb der Geschäftszeiten unserer Unternehmenskunden. Und unsere hochwertigen DSL-Produkte für Privatkunden sichern uns eine größere öffentliche Aufmerksamkeit im Breitbandmarkt als es reine Geschäftskunden-Produkte je könnten. Dennoch lassen wir uns auch in diesem Segment nicht auf Preiskämpfe ein, um Marktanteile zu „erkaufen“, d. h. auch dieses Wachstum ist profitables Wachstum.

### Aufwendungen zu Umsatz

Größter Posten unserer Aufwendungen sind mit Abstand die Netzwerkaufwendungen unseres hochmodernen Breitbandnetzes. Sie beliefen sich mit Abschreibungen in 2003 auf 135,2 Millionen Euro und stiegen damit im Vergleich zum Vorjahr um 44 Prozent.

Dieser moderate Anstieg im Vergleich zu dem rasanten Anstieg unseres Umsatzes zeigt deutlich den Kern unseres Geschäftsmodells. Ein zusätzlicher Euro Umsatz verursachte 2003 nur ungefähr 60 Cent Netzwerkaufwendungen – und dieser Wert sinkt von Quartal zu Quartal. Auch 2004 wird sich unser Umsatz weiter überdurchschnittlich erhöhen, ohne dass die Aufwendungen entsprechend zunehmen. Der Abstand zwischen beiden Kurven wird uns langfristigen Gewinn und Liquiditätszufluss bescheren. Die Investitionen in unsere eigene Infrastruktur werden sich also in den nächsten Jahren im wahrsten Sinne des Wortes auszahlen.

### Ergebnis

Ende des Jahres 2003 haben wir planmäßig den EBITDA-Break-Even erreicht. Über das gesamte Jahr gesehen verbesserte sich das EBITDA-Ergebnis um 53 Prozent auf -28,5 Millionen Euro. Dieser Erfolg ist zum größten Teil auf die positive Entwicklung im margenstarken Lösungsgeschäft zurück zu führen.

### Liquiditätsverbrauch

Gleichzeitig sank der Liquiditätsverbrauch Quartal um Quartal wie geplant in 2003 um durchschnittlich zwei Millionen Euro; im Jahresvergleich verbesserte er sich um rund 50 Prozent auf -33,3 Millionen Euro im Vergleich zu -66,2 Millionen Euro 2002. Strenges internes Kostenmanagement und das funktionierende Geschäftsmodell sind die Gründe.

Mit einer Eigenkapitalquote von 67 Prozent, nahezu keinen Schulden und einer Nettoliquidität von 54,3 Millionen Euro Ende 2003 ist QSC weiterhin solide finanziert.

### Mitarbeiter

Die Mitarbeiterzahl betrug am Jahresende 373 Mitarbeiter gegenüber noch 433 im Vorjahr. Die Reduzierung ist im wesentlichen auf die Auslagerung von Randaktivitäten, wie ein Teil des Call Centers und des Technischen Services, an spezialisierte Dienstleister sowie auf die natürliche Fluktuation zurück zu führen. Die kundennahen Bereiche – d. h. Vertrieb, Marketing, Kundenmanagement und Customer Care - bilden weiterhin mit fast 42 Prozent die stärkste Gruppe innerhalb der QSC-Belegschaft.

Eine Kennzahl für die gestiegene Effizienz im Unternehmen möchte ich Ihnen an dieser Stelle nicht vorenthalten: Betrug in 2002 der rechnerische Umsatz pro Mitarbeiter nur knapp 110.000 Euro, so verdreifachte sich diese Zahl in 2003 fast auf rund 310.000 Euro. Diese Kennzahl wollen wir weiter verbessern.

Meine Damen und Herren, das war ein erster Überblick über die Eckdaten des Jahres 2003. Mein Kollege Markus Metyas wird sie Ihnen gleich noch wesentlich detaillierter erläutern.

Ich gehe jetzt näher darauf ein, was hinter diesen nackten Zahlen steckt und was die Entwicklung von QSC treibt.

## **II. Rückblick 2003 – Erfolgreiche Positionierung**

1. QSC hat sich durch die gelungene Integration von Ventelo endgültig vom DSL-Provider hin zum umfassenden Telekommunikationsanbieter für Daten und Sprache entwickelt.

Die Zusammenschaltung der Netze, die Zusammenführung der Organisationen und die Zusammenlegungen der Niederlassungen sind reibungslos gelungen. Die Synergien im Netz-, Vertriebs- und Verwaltungsbereich konnten gehoben werden und QSC hat ihr Produktportfolio und ihr Know-How wie geplant deutlich erweitern können.

Unsere Kunden nehmen dies bereits als Gewinn wahr. Sie alle – vom Großunternehmer über den Mittelständler bis zum PC-Freak – finden nun bei uns ein passendes Sprach- und Daten-Angebot. Zunehmend können wir sowohl Sprache als auch Daten auf nur einer Breitband-Leitung übertragen. Unsere Kunden benötigen dann nur einen DSL-Anschluss für Beides. Gerade bei diesen Kombinationsangeboten rechnen wir mittel- und langfristig mit steigenden Umsätzen. Denn unsere Kunden wünschen sich zunehmend einen Komplett-Anbieter für ihre gesamte Telekommunikation, der mit Qualität, bestem Service und einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt.

## 2. QSC ist sehr erfolgreich im Lösungs-Geschäft mit Großunternehmen.

Herzstück des QSC Geschäftsmodells ist das Lösungsgeschäft, die QSC Solutions. Kern solcher Leistungen ist der Aufbau und Betrieb von virtuellen Unternehmensnetzwerken, sogenannten VPN's (Virtual Private Networks). Unser Leistungsspektrum reicht von der Beratung und Konzeption, über die Rollout-Planung und Installation bis hin zur permanenten Netzüberwachung und den Betrieb von Netzwerken.

So wickelt beispielsweise die HypoVereinsbank über ein solches Virtuelles Privates Netz ihre Überweisungen, die Transaktionen an Geldautomaten, Kontoauszugsdruckern und die obligatorischen Schufa-Anfragen ab.

Der MakroMarkt lässt, wie viele andere Handelsunternehmen auch, das zentrale Warenwirtschaftssystem, die Kassendaten und die Artikelstammdaten sowie die Administration der Filialen tagesaktuell über ein solches Breitband-Netz laufen.

Und auch der TÜV Rheinland fährt die gesamte Kommunikation, inklusive der Prüfberichte, der Statistiken, des E-Learnings und des Warenwirtschaftssystems über die interne Datenautobahn. Gerade auf diesen Kunden sind wir besonders stolz; wirkt er doch fast wie ein TÜV-Siegel für unsere Leistungen.

Meine Damen und Herren, diese Beispiele zeigen deutlich, wie tief das VPN-Geschäft in das Kern-Geschäft des Kunden hinein reicht und mit ihm verbunden ist. Der Kunde muss daher großes Vertrauen in seinen Dienstleister, unsere QSC, entwickeln. Entsprechend anspruchsvoll und ausführlich sind daher auch die Akquisitionsphasen für solche Projekte. Sie liegen durchschnittlich bei einem Jahr, können sich aber auch schon mal über längere Testphasen auf bis zu zwei Jahre ausdehnen.

Die ausführliche Beschäftigung mit den Kundenbedürfnissen bietet uns große Chancen: QSC kann gerade im direkten Kundenkontakt immer wieder punkten: mit der fachlichen Kompetenz ihrer Mitarbeiter, mit ihrer Qualität und Flexibilität, mit ihrem eigenen Netz und einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis.

Zwar sind die Akquisitionsphasen im Lösungs-Geschäft relativ lang, aber dafür sind die Vertragslaufzeiten auch ziemlich komfortabel – sie betragen im Schnitt drei Jahre. Das gibt relative Planungssicherheit, denn auch die Kündigungsquote tendiert in diesem Segment nahezu gegen Null.

Der VPN-Markt, also der Markt für Unternehmensvernetzungen, ist einer der Wachstumsmärkte der Branche. Marktstudien gehen von durchschnittlichen Wachstumsraten um die 30 Prozent aus. QSC sieht

sich in diesem Markt vor allem aufgrund der eigenen bundesweiten Infrastruktur und der Kompetenz ihrer Mitarbeiter ganz hervorragend positioniert und rechnet damit, gerade in diesem anspruchsvollen Marktsegment überdurchschnittlich zu wachsen.

3. QSC hat sich auf Basis ihres eigenen DSL-Netzes in besonderem Maße als Innovator im Breitbandmarkt positioniert.

Seitdem es QSC gibt, hat sich das Unternehmen als Innovator im Telekommunikationsmarkt einen Namen gemacht. Einige Beispiele:

- Als QSC im Jahr 2000 mit dem Aufbau einer eigenen S-DSL-Infrastruktur begann, war das innovativ.
- Als QSC 2001 Privatkunden ermöglichte, mit der Geschwindigkeit von 1 Mbit/s im Internet zu surfen, war das innovativ.
- Als QSC Mitte 2002 damit begann, Geschäftskunden das Telefonieren über die DSL-Leitung anzubieten, war das ebenfalls sehr innovativ.
- Als QSC dann im Januar 2003 eine Flatrate für einen Geschäftskunden-Anschluss mit symmetrischen 2,3 Mbit/s auf den Markt brachte, war das völlig neu.
- Und als QSC Ende 2003 das erste Angebot für Internet-Telefonie machte, bei dem man vom PC aus jedes Telefon der Welt anrufen und auch von diesem angerufen werden kann, war das nicht nur innovativ, sondern auch der Anfang einer Welle von neuen Internet-Telefonie-Angeboten im gesamten Privatkundenmarkt.

Heute ist QSC dabei, eine innovative Voice-over-IP Lösung zu entwickeln, die auch den Ansprüchen von Geschäftskunden nach Qualität, Zuverlässigkeit und Komfort gerecht wird. Dieses Produkt werden wir noch in diesem



Jahr, vielleicht schon im Herbst, launchen. Ich bin davon überzeugt, dass auch dieses Produkt im Markt als technologisch richtungsweisend wahrgenommen wird. Denn eins ist sicher, der Trend in der Telekommunikation geht hin zur Integration, das heißt zur Zusammenführung ehemals getrennter technologischer Welten:

- So werden Daten und Sprache sicher schon bald auf nur einer Leitung übermittelt,
- so wachsen Festnetz und mobile Kommunikation immer enger zusammen– Stichwort W-LAN –
- und auch die klassische Informationstechnologie, die Welt rund um den PC, und die klassische Telekommunikation, die Übertragungstechnik, werden immer mehr zusammen wachsen.
- Stichwort: CTI (Computer Telephony Integration)

Möglich macht diese Entwicklung das Breitbandnetz, also die DSL-Technologie. Eine breitbandige Leitung bietet genügend Platz für die rasant anwachsenden Datenmengen, die auch durch die Integration von Daten und Sprache entstehen werden.

QSC hat diese Entwicklung schon vor Jahren vorausgesehen. Unsere Vision hieß von Anfang an „Breitband bewegt die Kommunikation. QSC ist Breitband“.

Deshalb haben wir ein eigenes Breitband-Netz gebaut. Und deshalb sind wir zu diesen technologischen Innovationen in der Lage. Und deshalb mögen uns auch unsere Kunden. Weil wir ihnen damit einen Nutzen bieten, den sie von anderen Telekommunikationsanbietern nicht erwarten können oder zumindest noch nicht erwarten können!

So wird in den nächsten fünf Jahren wahrscheinlich schon rund ein Drittel der Telefongespräche im Geschäftskundenumfeld über die Datenleitung geführt. Die Nutzer werden dies teilweise überhaupt nicht bemerken. Weil sie genauso telefonieren können wie sie heute mit dem

normalen Telefon telefonieren – nur noch bequemer und kostengünstiger!

Ein solcher Dienst ist für Unternehmen bares Geld wert. Die Telefonkosten inklusive Wartung der Telefonanlage werden dramatisch sinken. Aber ein solcher Dienst wird den Unternehmen sicher nicht von unserem Ex-Monopolisten angeboten, weil er ja seine herkömmliche Festnetz-Telefonie schützen muss. Dafür braucht Deutschland dann alternative Anbieter wie zum Beispiel die innovative QSC.

4. QSC ist es gelungen, sich dem Finanzmarkt und der Öffentlichkeit als richtig positioniertes und wachstumsstarkes Unternehmen zu empfehlen

Mit einem Kursanstieg um fast 700 Prozent auf 3,03 Euro zählte die QSC-Aktie im Jahr 2003 zu den deutschen Aktien mit der besten Kursentwicklung. Sie war damit deutlich besser als der Prime Telecommunication-Index, der die Anbieter im Prime Standard umfasst, und auch deutlich besser als der TecDAX oder der Nemax 50.

Im ersten Quartal 2004 setzte sich dieser Anstieg fort. Und am 22. März wurde die Aktie in den TecDAX aufgenommen.

Diese Entwicklung ist ein großer Erfolg für QSC. Zwei Faktoren waren im wesentlichen für den Kursanstieg verantwortlich:

1. Der Markt glaubt an das Geschäftsmodell von QSC. Wir konnten bzw. werden beweisen, dass wir wie versprochen den EBITDA auf Break-Even- und Cash-Flow-Basis erreichen. Wir konnten beweisen, dass unsere Fokussierung auf Geschäftskunden und insbesondere auf das Lösungsgeschäft richtig und erfolgreich war, weil diese Fokussierung profitables Wachstum ermöglicht.

2. Die allgemeine Skepsis gegenüber Technologiewerten, insbesondere aus der Telekommunikation, weicht nun allmählich einem neu erwachten Interesse an den wachstumsstarken Werten. Bereits im Vorfeld einer möglichen Aufnahme in den TecDAX registrierten wir ein zunehmendes Interesse sowohl institutioneller als auch privater Investoren. Daran waren wir auch nicht ganz „unschuldig“. In mehreren Roadshows in Deutschland und Großbritannien stellten wir Fondsmanagern, Vermögensverwaltern und Analysten persönlich Geschäftsmodell, Ergebnisse und Potenzial von QSC vor. Inzwischen haben die Berenberg Bank, die BW-Bank, die DZ Bank, Merck Finck & Co., Sal. Oppenheim, SES Research und die WestLB die QSC auf ihrer Research-Agenda. Wir gehen davon aus, dass weitere folgen werden.

Auch wenn ich einräumen muss, dass der Ausgangspunkt dieses Kursanstiegs mit 35 Cent am 2. Januar 2003 erschreckend niedrig war, so ist er doch sehr erfreulich für alle Aktionäre von QSC. Aber nicht nur für sie. Er hilft auch unseren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen bei ihrer täglichen Arbeit. Denn die Akzeptanz ihres Unternehmens ist in der Öffentlichkeit und bei den Kunden seitdem noch mal deutlich gestiegen. Musste früher teilweise noch große Überzeugungsarbeit bei Kunden und Lieferanten geleistet werden, bezüglich der langfristigen „Lebensfähigkeit“ von QSC, so wird diese heute meines Wissens kaum noch in Frage gestellt. Das, meine Damen und Herren, ist gerade im Markt der Großunternehmen, die sich natürlich nur an einen vertrauenswürdigen Dienstleister langfristig binden wollen, von großem Vorteil.

### III. Ausblick 2004 – Profitabilität und Wachstum

#### 1. QSC wird insbesondere im Lösungs-Geschäft für Großunternehmen deutlich wachsen

Wie bereits in 2003 wird das Lösungs-Geschäft weiterhin Kerngeschäft bleiben. Hier können wir aus eigener Kraft deutlich wachsen. Der Markt ist groß genug, wächst sehr stark und die Kunden haben immer mehr Vertrauen in QSC.

Dies im wesentlichen aus drei Gründen.

1. Die Entwicklung des Unternehmens hin zur Profitabilität verbunden mit der entsprechenden Wertschätzung des Finanzmarkts und der Öffentlichkeit. Kurz: Das Image von QSC wird einfach immer besser.
2. Die zunehmenden Großaufträge und die damit verbundenen Referenzen erhöhen das Vertrauen in QSC und in die Qualität ihrer Leistungen, so dass die Zweifelnden immer mehr dazu neigen, den Zuschlag einer QSC zu geben.
3. QSC wird immer besser. Wir sammeln täglich Erfahrungen und Know-How und können insofern bei Ausschreibungen immer kompetenter anbieten, können Kunden besser bedienen und ihnen auch Verbesserungsvorschläge machen. Gestern waren wir noch vorwiegend die Second Source, also der zweite Dienstleister neben – meistens – der Deutschen Telekom. Heute gelingt es uns schon, auch Alleindienstleister zu sein. Oder anders ausgedrückt: Haben wir gestern nur Aufträge erhalten, bei denen es um die Vernetzung von 100 Standorten ging, so werden wir heute schon mit der Vernetzung von mehreren 100 Standorten beauftragt.

## 2. QSC wird insbesondere dem Mittelstand spezielle Lösungen aus Daten, Telefonie und Sicherheits-Diensten anbieten

Neben der steigenden Nachfrage von Großunternehmen im Lösungsgeschäft wächst auch im Mittelstand das Interesse an Sprach- und Daten-Lösungen, die die Kosten senken, die Effizienz steigern und Geschäftsprozesse beschleunigen. Diesen ebenfalls wachsenden Markt wollen wir gezielt bedienen. QSC ist auch hier mittlerweile gut positioniert, denn

- QSC kann jetzt ein sehr differenziertes Produktportfolio nach Leistungsfähigkeit, Preis und Service-Grad anbieten – sowohl im Daten- als auch im Sprach-Bereich und zunehmend auch in kombinierten Produkt-Lösungen.
- QSC wird zunehmend integrierte Kommunikation anbieten, das heißt wir werden sämtliche Kommunikationswelten auf einer Infrastruktur zusammenführen. Dies bedeutet für den Kunden große Kostenvorteile und für QSC neben Kosteneinsparungen vor allem eine starke Kundenbindung, die sich Schritt für Schritt durch Zusatzleistungen ausbauen lässt.
- QSC wird hochattraktive Zusatzdienste, wie zum Beispiel verschiedene Sicherheits-Leistungen, das sind Anti-Spam-Filter, Firewalls und netzbasierte Sicherheitslösungen, anbieten. Sicherheit wird in diesem Jahr eines der Schlüssel-Themen der Branche werden. Die – berechnete – Angst vor Angriffen über das öffentliche Internet auf die privaten Netze wächst deutlich. Denn mittlerweile wird ja fast das gesamte Wissen und Know-How eines Unternehmens digital gespeichert. Zudem werden die meisten Geschäftsprozesse zumindest digital gestützt, wenn nicht gar gesteuert. Ein Angriff auf das Netz ist also ein Angriff auf die Lebensadern eines Unternehmens. QSC beschäftigt daher aktuell mehrere Spezialisten,

die sich ausschließlich mit Sicherheits-Lösungen für unsere Kunden beschäftigen.

3. QSC wird nahezu flächendeckend mit eigener und mit Partner-Infrastrukturen präsent sein

QSC verfügt seit 2002 über ein eigenes bundesweites DSL-Netz, mittlerweile in 60 Städten Deutschlands, dabei sind alle Städte mit mehr als 200.000 Einwohnern. Das ist unser Kern-Netz. Darüber hinaus sind wir mehrere Partnerschaften mit anderen Infrastruktur-Anbietern eingegangen, um nahezu überall dort, wo unsere Kunden ihre Standorte haben, anbieten zu können.

Jüngste und öffentlichkeitswirksamste Kooperation ist die mit der Deutschen Telekom. Hier bieten wir seit dem 1. Mai unseren Geschäftskunden, den Internet Service Providern und Carriern DSL-Verbindungen der T-Com in verschiedenen Bandbreiten an. Und ab dem 1. August werden wir auch Resale-Produkte vermarkten, d. h. wir bieten unseren Kunden T-DSL Anschlüsse unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung an. Letzteres hat vor allem eine politische bzw. regulatorische Bedeutung, weil die Deutsche Telekom von der Regulierungsbehörde zu einem solchen Resale-Angebot geradezu gezwungen wurde und nun quasi als Vorzeige-Projekt mit QSC und 1 & 1 einen solchen Vertrag unterzeichnet hat.

Für QSC ist dieser Vertrag insofern interessant, als er erlaubt, etwa im Rahmen der Unternehmensvernetzungen die Anbindung von Heim-Arbeitsplätzen in ein VPN kostengünstig und nahezu flächendeckend zu realisieren. Außerdem versetzt er uns in die Lage, unser Netz absolut bedarfsgerecht auszubauen: Wir können zunächst den tatsächliche Nachfrage an DSL-Anschlüssen testen, um dann dort unsere eigene hochqualitative Infrastruktur gezielt zu erweitern.

Ganz abgesehen davon, erscheint es uns aus Vertriebs- und Marketing-Gesichtspunkten opportun, als ein bundesweiter und nahezu flächendeckend präsenter Telekommunikationsanbieter wahrgenommen zu werden, der sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand, mit einem Ansprechpartner und einer Rechnung bietet – gerade wenn es um die Vernetzung von Standorten in ganz Deutschland geht.

#### 4. QSC wird sich weiterhin als Innovator und Spezialist für hochqualitative Dienstleistungen beweisen

Innovation wird weiterhin groß geschrieben bei QSC. Aus den vorhin genannten Gründen wird dies eine Kern-Kompetenz von QSC bleiben. Denn wir wollen ein fortschrittlicher, zukunftsfähiger und langfristiger Partner unserer Kunden sein.

Dazu gehört, dass wir für unsere Kunden voraus denken, kommende Entwicklungen frühzeitig erkennen und unsere Kunden für diese Herausforderungen fit machen.

Internet-Telefonie für den Geschäftskunden ist dabei eines der Zukunftsthemen. Ein weiteres sind die bereits angesprochenen Sicherheits-Lösungen. Wie gesagt, Sicherheit wird in Zukunft für alle Unternehmen geradezu lebenswichtig sein. QSC hat sich schon frühzeitig darauf eingestellt und entwickelt intelligente Netz-Lösungen und -Produkte, die Angriffe aus dem Internet abwehren bzw. gar nicht erst zulassen. Schon heute sind die Virtuellen Private Netze von QSC sehr sicher, weil sie keine offene Verbindung zum öffentlichen Internet haben. In Zukunft werden wir sie noch sicherer machen.

Ein drittes wichtiges Zukunftsthema werden sogenannte Managed Services und in der Folge das gesamte Outsourcing von Telekommunikationsdienstleistungen sein. In der

Informationstechnologie ist dies schon Alltag, bald wird es auch in der Telekommunikation ein großes Thema sein.

Es geht darum, dass Unternehmen Wartung und Betrieb ihrer gesamten Netzwerke in die Hand eines Dienstleisters geben. Dieser Dienstleister baut nicht nur das VPN auf, sondern sorgt auch für dessen Installation und Betrieb im Unternehmen, sorgt für regelmäßige Aktualisierungen der Netz-Software und wartet und betreibt die gesamte Netz-Hardware des Kundenunternehmens. Außerdem ist er für die Einhaltung der Qualitäts- und Sicherheitsstandards basierend auf sogenannten "Service-Level-Verträgen" verantwortlich.

Für die Unternehmen bedeutet dies einerseits Kosteneinsparungen, Konzentration auf ihr Kerngeschäft, aber auch größere Flexibilität und die Sicherheit, das eigene Netz immer auf dem technisch neuesten Stand zu halten und von Spezialisten betreiben zu lassen. Bei der wachsenden Bedeutung von Netzen für ein modernes Unternehmen ist das ein wesentliches Argument.

##### 5. QSC wird gegebenenfalls weitere Akquisitionen tätigen

Ich sagte es eingangs bereits: QSC will im Jahre 2007, also in drei Jahren, der zweitgrößte Anbieter von Unternehmensnetzen nach der Deutschen Telekom in Deutschland sein. In diesem Markt, wollen wir dann 10 bis 15 Prozent Marktanteil halten.

Das sind ehrgeizige Ziele, die ihnen eins ganz deutlich machen: QSC will zügig, aber profitabel wachsen! Dafür muss QSC schon jetzt eine Marktposition besetzen, die es erlaubt, deutlich zu expandieren. Diese Marktposition hat QSC in dem recht jungen Markt der Unternehmensvernetzungen jetzt gefunden. Nun gilt es, die richtigen Partner zu finden, um diese Position optimal auszubauen bzw. ihren Ausbau noch weiter zu beschleunigen.



Ähnlich war ja die Akquisition von Ventelo motiviert. Wir hatten ein Unternehmen gesucht, das uns den Markteintritt in den Sprach-Bereich erleichtert und beschleunigt, weil es über die notwendige Infrastruktur, das notwendige Know-How und vor allem bereits über eine kritische Anzahl von Kunden verfügte. Der Eintritt in die Sprachkommunikation aus eigener Kraft hätte wesentlich länger gedauert und unterm Strich auch wesentlich höhere Vorlaufkosten gefordert.

Nicht zuletzt wegen der guten Erfahrungen, die wir mit der Ventelo-Akquisition gemacht haben, sind wir überzeugt, dass eine weitere Akquisition zur Stärkung unserer Position als VPN-Dienstleister sinnvoll sein kann.

Dabei kommen für uns zwei Kategorien von Unternehmen als Akquisitionsziel in Betracht. Die eine wäre ein Unternehmen, das über eine interessante Kundenbasis im Geschäftskundenmarkt verfügt.

Die andere Kategorie von Unternehmen, die für QSC interessant sind, zielt auf die Erweiterung unserer Dienstleistungstiefe ab, z. B. IT-Systemhäuser, die netznahe Dienstleistungen anbieten, oder Spezialisten für bestimmte Themen, wie Security.

Meine Damen und Herren, das sind derzeit Überlegungen. Überlegungen, die angesichts unseres Zieles, in drei Jahren eine halbe Milliarde Euro umzusetzen, naheliegend sind. Aber, und das sage ich bewusst, um keine falschen Erwartungen zu schüren, diese Akquisitionen stehen nicht unmittelbar bevor.

Denn auch das haben wir bei der Akquisition von Ventelo gelernt: Für das Gelingen einer Akquisition ist es das wichtigste, sie gut vorzubereiten. Damit meine ich eine ausführliche Prüfung des Unternehmens nach betriebswirtschaftlichen Kriterien, aber auch eine genaue Prüfung der Kundenbasis, der Organisation und insbesondere der Unternehmenskultur. Denn letztlich entscheidet sich im täglichen

Miteinander der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, ob die Integration zweier Unternehmen wirklich gelebt wird und die Synergien wirklich gehoben werden können.

### Zusammenfassung

Meine Damen und Herren, ich hoffe, ich konnte Ihnen vermitteln, warum ich sehr optimistisch in die Zukunft von QSC schaue.

In 2003 hat QSC die richtige Marktpositionierung erreicht. In 2004 stehen nun die Zeichen auf Profitabilität und Wachstum. Unsere Kunden, der Finanzmarkt und die allgemeine Öffentlichkeit trauen uns dies zu. Auch ich bin davon überzeugt!

Denn QSC hat eine hervorragende Mannschaft, die mit großem Engagement und hoher Kompetenz an dem Erfolg von morgen arbeitet. Deshalb zähle ich auch auf Ihr Vertrauen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre!

Bevor mein Vorstandskollege Markus Metyas Ihnen den detaillierten Überblick über das Jahr 2003 gibt, möchte ich noch ein paar Worte zu den geplanten Änderungen im Aufsichtsrat und den bereits zum 1. Januar 2004 vollzogenen Änderungen im Vorstand verlieren.

Wie Sie wissen, ist Gerd Eickers auf eigenen Wunsch mit Auslaufen seines Vertrags zum 31. Dezember 2003 aus dem Vorstand ausgeschieden, weil er sich heute zum Aufsichtsrat wählen lassen möchte. Dies ist nur konsequent, weil Gerd Eickers bereits vor seiner Vorstandstätigkeit schon von 1999 bis Januar 2001 Aufsichtsratsmitglied von QSC war.

Sie wissen wahrscheinlich auch, dass Gerd Eickers nicht nur Mitgründer und Miteigentümer der QSC AG, sondern auch ein sehr guter Freund von mir ist. Daher weiß ich genau, dass Gerd sein Wissen, seine Kreativität und seinen Weitblick immer zum Wohl der QSC eingebracht hat und weiter einbringen wird. Ich bin sogar davon überzeugt, dass er in seiner neuen und alten Rolle als Aufsichtsrat gerade diese Stärken ganz besonders zugunsten von QSC einsetzen kann.

Ich danke an dieser Stelle Gerd Eickers noch einmal ganz persönlich für seinen großen Einsatz als Vorstandskollege und dafür, dass er sich zukünftig als Aufsichtsrat zur Verfügung stellen will. Leider kann Gerd Eickers aus gesundheitlichen Gründen heute nicht bei uns sein. Ich hoffe aber sehr, dass Sie, meine Damen und Herren, seine Wahl zum QSC-Aufsichtsrat unterstützen.

An dieser Stelle möchte ich Claus Wecker ganz besonders danken. Er ist seit 2001 Aufsichtsratsmitglied und hat seitdem mit großem Sachverstand den Erfolg von QSC mitgestaltet. Nun tritt er von seinem Mandat zurück und macht damit die Wahl von Gerd Eickers in den Aufsichtsrat möglich.

Ich möchte Ihnen auch noch einmal ausdrücklich Norbert Quinkert, Vorsitzender der Geschäftsführung der Motorola GmbH, vorstellen. Er ist seit Mitte 2003 Mitglied des Aufsichtsrats von QSC. Mit ihm haben wir einen ausgewiesenen Telekommunikations-Experten gewonnen, der bereits wertvolle Beiträge zur Entwicklung von QSC geleistet hat. Vielen Dank, Herr Quinkert/Norbert!

Gleichzeitig freue ich mich, dass Mark Goossens, Geschäftsführer der Ventelo GmbH, seit dem 1. Januar neues Vorstandsmitglied von QSC ist und die QSC-Ventelo-Integration in beiden Funktionen sehr

konstruktiv begleitet hat. Mark Goossen zeichnet heute für die Bereiche Operations und Kundenmanagement verantwortlich.

Meine Damen und Herren,

verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

jetzt mein Dank an Sie. Dafür dass Sie meinen Ausführungen so lange und so geduldig gefolgt sind.