

## **Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG, 19. Mai 2005**

**Rede von Markus Metyas**

**Finanzvorstand der QSC AG**

### **Es gilt das gesprochene Wort**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste,

im Folgenden möchte ich Ihnen den konsolidierten Konzernabschluss 2004 nach US GAAP präsentieren, einige Erläuterungen zu unserer Aktie sowie zur celox-Akquisition geben. Abschließend möchte ich Ihnen kurz die vorläufigen Zahlen zum 1. Quartal 2005 sowie die Prognose für das Gesamtjahr vorstellen.

QSC wuchs 2004 stark und profitabel.

QSC wuchs stark, denn wir konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz unverändert schwacher Konjunktur den Umsatz um 26 % auf 145,9 Millionen Euro steigern.

QSC wuchs profitabel, denn wir konnten unseren Bruttogewinn auf 32 Millionen Euro nahezu vervierfachen und zugleich erstmals ein positives EBITDA-Ergebnis auf Jahresbasis erwirtschaften. Bereits Ende 2003 überschritten wir die operative Gewinnschwelle auf EBITDA-Basis und erwirtschaften seit 2004 Quartal für Quartal operative Gewinne vor Abschreibungen.

Diese positive Geschäftsentwicklung im operativen Geschäft führte auch zu einer deutlichen Verbesserung beim Cashflow. Mit liquiden Mitteln in Höhe von 40,3 Millionen Euro per Ende 2004 sehen wir uns gut für ein weiteres starkes und profitables Wachstum und eine unverändert nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes gerüstet.

Eine Konzerneigenkapitalquote von mehr als 60 % sowie die Tatsache, dass wir bis heute weitgehend schuldenfrei sind, verschafft uns eine gute Basis für die weitere Expansion des Geschäfts in den nächsten Jahren.

Wie dynamisch sich unser Unternehmen entwickelt, zeigen die Umsätze seit Anfang 2003. QSC steigerte Quartal für Quartal ihre Umsätze – von 27,6 Millionen Euro im 1. Quartal 2003 auf 40,0 Millionen im 4. Quartal 2004.

Die höchsten Wachstumsraten erzielt QSC im Geschäft mit Großkunden.

Der Umsatz mit Virtuellen Privaten Netzwerken, netznahen Dienstleistungen und weiteren Telekommunikations-dienstleistungen erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 69 % auf 33,2 Millionen Euro – unser frühzeitiger Fokus auf individuelle Lösungen für große Unternehmen zahlt sich also aus.

Rechnet man den Umsatzanteil von 32 % aus dem Verkauf von standardisierten Produkten für Geschäftskunden hinzu, zeigt sich, dass QSC heute den überwiegenden Teil ihrer Umsätze im Business-Bereich erzielt – und genau in diesem Segment wollen wir auch weiterhin besonders stark wachsen. Gleichzeitig bleiben sowohl das Privatkunden- als auch das Wiederverkäufergeschäft wichtige Säulen unseres Geschäftsmodells.

Geschäfts- sowie Privatkunden bietet QSC hochwertige Dienstleistungen für die Sprach- und Datenkommunikation auf Basis einer eigenen Telekommunikations-Infrastruktur. Die Aufwendungen für das drittgrößte deutsche DSL-Netz und eines der größten deutschen Sprachnetze verbuchen wir als Netzwerkaufwendungen. Diese bilden mit Abstand die größte Aufwandsposition von QSC.

Über die Netzkosten für unsere eigene Breitband-Infrastruktur hinaus umfasst diese Position auch die Mietkosten für Übertragungsleitungen, Flächen in Kollokationsräumen und Datenzentren sowie so genannte Interconnection Gebühren. Hinzu kommen die Kosten für die rund 140 Mitarbeiter, denen wir den reibungslosen Betrieb unserer bundesweiten Infrastruktur verdanken sowie Aufwendungen für den Anschluss von Teilnehmern an das QSC-Netz.

2004 stiegen die Netzwerkaufwendungen ohne Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksame Kompensation lediglich um 6 % auf 113,9 Millionen Euro. Inklusive der Abschreibungen und nicht-liquiditätswirksamer Kompensation lag der Anstieg sogar bei weniger als einem Prozent – und das bei einem Umsatzanstieg von 26 %!

Neben den Erfolgen eines strikten Kostenmanagements zeigt diese Entwicklung vor allem, in welchem Maße unser Geschäftsmodell skalierbar ist. Steigende Umsätze gehen bei QSC nicht mit entsprechend steigenden Aufwendungen einher und erlauben so überproportionale Gewinnzuwächse.

Anders ausgedrückt: Jeder Euro zusätzlicher Umsatz führt bei QSC zu überproportionalen Ergebnis- und auch Cashflow-Verbesserungen.

Ein gutes Beispiel dafür ist der Bruttogewinn; das ist Umsatz abzüglich Herstellungskosten. 2004 gelang uns eine nahezu Vervierfachung auf 32 Millionen Euro nach 8,4 Millionen im Vorjahr – bei einem Umsatzanstieg um 30 Millionen Euro erhöhte sich der Bruttogewinn um 23,6 Millionen.

Anders herum gesprochen: der Umsatzanstieg um 30 Millionen Euro „kostete“ uns in der Herstellung lediglich 6,4 Millionen.

Die Bruttomarge lag 2004 bereits bei 21,9 % nach 7,3 % in 2003. Die Tatsache, dass wir im 1. Quartal 2005 bereits eine Bruttomarge von

25,3 % erwirtschaften konnten, zeigt, dass QSC auch 2005 ihr profitables Wachstum fortsetzen kann und wird.

Obwohl der Umsatz 2004 stark zulegen, sanken die Vertriebsaufwendungen leicht auf 22,2 Millionen Euro. Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr lediglich 15 % unseres Umsatzes für Vertrieb und Marketing aufgewendet, 2003 lag dieser Anteil noch bei 20 %. Dieser Vergleich dokumentiert die hohe Auslastung und Effizienz unserer Vertriebs- und Marketingmannschaft.

Deutlich rückläufig waren die Verwaltungsaufwendungen. Insbesondere in dieser Position zeigen sich die Erfolge der raschen Ventelo-Integration, die erhebliche Synergien freisetzt. Dies trifft insbesondere auf den Umzug der Ventelo-Verwaltung von Düsseldorf in die Kölner QSC-Zentrale im Dezember 2003 zu. Mittlerweile arbeiten ehemalige QSC- und Ventelo-Mitarbeiter als ein Team in einer Zentrale an einem Erfolg – dem von QSC.

Die Synergieeffekte trugen ebenso wie die hohe Kostendisziplin dazu bei, dass unsere betrieblichen Aufwendungen insgesamt um 5 % auf 168,5 Millionen Euro zurückgingen.

Die operativen Aufwendungen erhöhten sich demgegenüber leicht auf 145 Millionen Euro. Der Unterschied erklärt sich aus dem Auslaufen der nicht-liquiditätswirksamen Kompensation und den rückläufigen Abschreibungen.

5 Jahre nach Beginn der Investitionsphase sind immer mehr Anlagegüter und feste Einbauten vollständig abgeschrieben, so dass der entsprechende Betrag um 17,5 % auf 23,5 Millionen Euro sank.

Wie fast alle Telekommunikationsanbieter messen wir den operativen Erfolg anhand des Ergebnisses vor Steuern, Zinsen, Abschreibungen und Amortisation, dem sogenannten EBITDA.

QSC erzielte 2004 erstmals ein positives EBITDA-Jahresergebnis in Höhe von 0,9 Millionen Euro nach –28,5 Millionen im Vorjahr. Dies zeigt die enormen Fortschritte im operativen Geschäft. Bei einem Umsatzanstieg von rund 30 Millionen Euro konnten wir unser EBITDA-Ergebnis um knapp 30 Millionen verbessern.

Noch deutlicher verbesserte sich unser Betriebsergebnis, das so genannte EBIT, sowie das Jahresergebnis. Das EBIT belief sich 2004 auf -22,7 Millionen Euro nach -61,9 Millionen Euro im Vorjahr. Der Jahresfehlbetrag reduzierte sich um 38 Millionen Euro auf -22,6 Millionen.

Unser skalierbares Geschäftsmodell basiert auf der QSC-eigenen Infrastruktur. Folgerichtig prägen auch die Sachanlagen gemeinsam mit den liquiden Mitteln die Aktivseite. Der bilanzielle Wert der Sachanlagen betrug 35,1 Millionen Euro, wovon weit über 70 % auf das Netzwerk entfielen.

Per 31. Dezember 2004 betragen die liquiden Mittel inklusive festverzinslicher Wertpapiere 40,3 Millionen Euro. Nach einem negativen Cashflow im 1. Quartal 2004, konnten wir in den folgenden Quartalen des Jahres wachsende Liquiditätsüberschüsse erzielen.

Als Folge des stark wachsenden Geschäftsvolumens bei QSC erhöhten sich 2004 die Forderungen auf 25,6 Millionen Euro. Trotz schwacher Konjunktur blieben unsere Wertberichtigungen auf Forderungen auch 2004 moderat; sie beliefen sich auf 2,5 % des Gesamtumsatzes.

Die immateriellen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen Lizenzen und Software. Der aktivierte Geschäfts- und Firmenwert belief sich auf 2,4 Millionen Euro. Der nach US GAAP seit 2002 vorgeschriebene Impairment-Test, der die Werthaltigkeit der aktivierten Firmenwerte überprüft, ergab auch 2004 keinen Handlungsbedarf.

Unsere Bilanz wies zum Stichtag 31. Dezember 2004 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 20,3 Millionen Euro aus. Zugleich konnten wir die Rückstellungen und ähnliche Verpflichtungen deutlich auf 6,9 Millionen Euro reduzieren; diese Position umfasst im Wesentlichen noch nicht fakturierte, aber bereits bezogene Leistungen.

Die Tatsache, dass wir seit dem 2. Quartal 2004 Liquiditätsüberschüsse erzielten, trug maßgeblich dazu bei, dass wir im Jahresverlauf unsere Finanzierung optimieren konnten.

Heute können wir zur Finanzierung von Anlagegütern im Netz und beim Kunden die vergleichsweise günstige Form des Finanzierungsleasings nutzen. Per 31. Dezember 2004 enthielt die Bilanz 2,6 Millionen Euro kurzfristige und 4,1 Millionen langfristige Leasing-Verbindlichkeiten. Abgesehen von dieser zweckgebundenen und günstigen Finanzierung von Anlagegütern blieb QSC auch 2004 weitgehend schuldenfrei. Im Gegensatz zu den meisten Unternehmen der Branche behindern uns weder langfristige Bankverbindlichkeiten noch ausstehende Anleihen bei unserem weiteren Wachstum. Mit einer Eigenkapitalquote von 61,4 % sehen wir uns auch bilanziell gut für das erwartete Wachstum aufgestellt.

Die sehr positive Entwicklung im operativen Geschäft spiegelt sich auch in unserer Kapitalflussrechnung wider. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit, der sogenannte operative Cashflow, reduzierte sich auf -4,8 Millionen Euro.

Im Vorjahr hatten wir hier noch 28 Millionen Euro Liquiditätsabfluss ausgewiesen. Dagegen erhöhten wir unsere Ausgaben für Investitionen auf 11,5 Millionen Euro. Gezielt bauten wir 2004 unser DSL-Netz aus und erweiterten die Netzabdeckung von 46 auf rund 70 Städte. Trotz der erhöhten Investitionen konnten wir im letzten Jahr den Abfluss liquider Mittel um fast 60 % auf 14 Millionen Euro reduzieren.

Diese sehr positive Cashflow Entwicklung resultiert insbesondere aus der Verbesserung des operativen Cashflows. Ab dem 2. Quartal 2004 erwirtschaftete QSC steigende operative Liquiditätszuflüsse, im 4. Quartal 2004 flossen uns bereits 5,0 Millionen Euro aus dem operativen Geschäft zu.

Das 1. Quartal war demgegenüber durch Sonderfaktoren belastet, insbesondere durch die turnusmäßig anfallenden Vorauszahlungen an die Deutsche Telekom für das Gesamtjahr. Diese Einmaleffekte haben auch im 1. Quartal 2005 den operativen Cashflow belastet. Ab dem 2. Quartal 2005 rechnen wir wiederum mit steigenden positiven Cashflows, so dass wir über das Jahr hinweg gesehen mit einem positiven operativen Cashflow von über 10 Millionen Euro rechnen.

Wie hat der Kapitalmarkt diese deutlichen Verbesserungen der Profitabilität aufgenommen? Die Antwort gibt der Kursverlauf. – die QSC-Aktie stieg in 2004 um 21 %.

Nach fast 700 % Kurssteigerung im Vorjahr mag der eine oder andere von Ihnen eine solche Entwicklung als unbefriedigend empfinden.

Ein Blick auf den TecDAX Index zeigt, wie gut sich QSC im Vergleich mit anderen Technologieanbietern entwickelt hat. Der TecDAX fiel 2004 um 4 %, die QSC-Aktie stieg dagegen um 21 %, das bedeutet, dass Ihre Aktie rund 25 % besser abgeschnitten hat als der vergleichbare Markt.

Auch 2005 hält der Druck auf Technologiewerte an. Schwache Ausblicke einzelner Anbieter führen immer wieder zu Rückschlägen für sämtliche Branchenwerte, denen sich QSC naturgemäß nicht entziehen kann; und dennoch:

Auch 2005 entwickelte sich unsere Aktie bislang besser als der TecDAX und wir setzen mit operativen Erfolgen einer intensiven Investor Relations-Arbeit alles daran, dass unsere Aktie weiter zu den

deutschen Technologiewerten mit einer überdurchschnittlichen Performance zählt.

Einen kräftigen Schub gab uns im März 2004 die Aufnahme in den TecDAX. In der Folge erhöhten sich die Handelsvolumina mit unserer Aktie deutlich. Heute werden täglich durchschnittlich mehr als eine viertel Million QSC-Aktien gehandelt, an Spitzentagen überschreitet das Volumen häufiger die Millionengrenze.

In Folge der TecDAX-Aufnahme erhöhte sich auch das Interesse in- und ausländischer institutioneller Investoren an QSC deutlich. Sichtbaren Ausdruck fand dieses Interesse in der steigenden Zahl von Analysen, die Finanzinstitute über QSC veröffentlichen. Zum Jahresende beobachteten uns bereits 9 Finanzinstitute regelmäßig; im laufenden Geschäftsjahr erwarten wir eine weitere Steigerung.

Lassen Sie mich an dieser Stelle der gesetzlichen Pflicht genügen und Ihnen über die Ausnutzung der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien im Geschäftsjahr 2004 berichten. Zum 31. Dezember 2004 besitzt QSC keine eigenen Anteile; Ende 2003 verfügten wir noch über 358.747 QSC-Aktien. Diese Aktien wurden im Zeitraum vom 10. März bis zum 4. Mai 2004 veräußert. Der Veräußerungsgewinn betrug knapp 1,3 Millionen Euro und wurde erfolgsneutral gegen die Kapitalrücklage gebucht. Der Veräußerungspreis je Aktie lag bei durchschnittlich € 3,51.

QSC konnte im 1. Quartal 2005 ihren Erfolgskurs fortsetzen. Auf Basis vorläufiger Zahlen stieg der Umsatz um 29 % auf 41,5 Millionen Euro. Als besonders wachstumsstark erwies sich erneut das margenstarke Großkundengeschäft. In der Folge stieg der Bruttogewinn überproportional um 54 % auf 10,5 Millionen Euro. Die Bruttomarge beläuft sich mittlerweile auf mehr als 25 %.

Die sonstigen operativen Aufwendungen, sprich Vertriebs-, Verwaltungs- und Forschungsaufwendungen, beliefen sich im



1. Quartal 2005 auf 10 Millionen Euro gegenüber 6,7 Millionen im Vorjahresquartal. Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus unserer Vertriebsoffensive bei Großkunden und im Mittelstand. Seit Jahresbeginn haben wir mehr als 40 neue Mitarbeiter im Vertrieb eingestellt, die jetzt gezielt auch mittelständische Unternehmen ansprechen und diese beim Aufbau virtueller privater Netzwerke beraten.

Mit dieser Offensive wollen wir uns weiter als einer der führenden Anbieter von Unternehmensnetzwerken in Deutschland etablieren.

Zum 5. Mal in Folge erzielte QSC im 1. Quartal 2005 ein positives EBITDA-Ergebnis. Es belief sich auf 0,5 Millionen Euro nach 0,1 Millionen Euro in den ersten 3 Monaten 2004.

Eine zusätzliche Beschleunigung unseres Umsatz- und Ergebniswachstums, insbesondere im Geschäft mit Großkunden, erwarten wir uns durch die am 12. Mai abgeschlossene Akquisition von celox Telekommunikationsdienste GmbH.

Mit celox übernehmen wir ein Unternehmen, das 2004 mit 61 Mitarbeitern einen Umsatz von 8,4 Millionen Euro erwirtschaftete. Für 2005 erwartet der DSL-Netzbetreiber erstmals ein positives EBITDA-Ergebnis auf Jahresbasis.

celox ist ein Unternehmen, das über ein eigenes S-DSL-Netz mit mehr als 170 Hauptverteilern in mehr als 30 Städten verfügt. Wir übernehmen ein Unternehmen mit einer Vielzahl bestehender Kundenbeziehungen sowohl im VPN- als auch im Wiederverkäufergeschäft.

Allein der Aufbau eines solchen DSL-Netzes in über 30 Städten hätte uns, was die Finanzierung und die Anlaufverluste angeht, deutlich mehr als 10 Millionen Euro und mindestens 4 Jahre gekostet. Rechnet man den good-will der übernommenen Kundenbeziehungen und die Synergiepotentiale hinzu, bewerten wir den ermittelten

Kaufpreis von 13,8 Millionen Euro als angemessen, zumal das Unternehmen zum Übernahmestichtag über rund 1,5 Millionen Euro Liquidität verfügte.

Wir haben den gesamten Kaufpreis ausschließlich mit QSC-Aktien bezahlt und so unsere Liquidität geschont. Diese Liquidität steht uns für weitere Akquisitionen und weiteres Wachstum zur Verfügung. Zugleich ist eine hohe Liquidität für Kunden insbesondere im Lösungsgeschäft ein wichtiges bilanzielles Merkmal, dass sie auch langfristig auf QSC als Partner setzen können. Und das ist in Ihrem und in unserem Interesse.

Wir haben den Kaufpreis mit 3.583.776 Aktien bezahlt, Aktien, die wir aus zwei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlage aus genehmigtem Kapital geschaffen haben. Zum einen haben wir das Grundkapital um 2.815.824 Euro gegen Einbringung sämtlicher Geschäftsanteile an der celox erhöht, zum anderen um weitere 767.952 Euro ausgegeben gegen Einbringung einer Darlehensrückzahlungsforderung gegen celox. Um die Aktien als Akquisitionswährung zu nutzen und unsere Liquidität erhalten zu können, mussten wir bei diesen Kapitalerhöhungen Ihr Bezugsrecht ausschließen .

Dieser Ausschluss des Bezugsrechts ließ sich im Rahmen der Transaktion nicht umgehen, und wir halten ihn für gerechtfertigt, weil QSC mit dieser Akquisition ein entsprechend hoher Gegenwert zugeflossen ist, der sich letztendlich auch für die Aktionäre der QSC AG positiv auswirken wird.

Teil der Vereinbarung mit den bisherigen celox-Eigentümern war die Platzierung von rund 80 % der neu geschaffenen Aktien am Kapitalmarkt. Rund 2,85 Millionen Aktien wurden binnen weniger Stunden nach der Transaktion in der vergangenen Woche von Sal. Oppenheim im Rahmen einer Privatplatzierung an institutionelle Investoren marktschonend verkauft. Für die restlichen 20 % haben sich

die bisherigen Eigentümer auf eine Haltefrist bis mindestens 31. Dezember 2005 verpflichtet.

Mit dieser erfolgreichen Platzierung konnte QSC ihren Streubesitz auf 43,2 % erhöhen. Die rasche und reibungslose Platzierung und die große Nachfrage belegen das hohe Interesse in- und ausländischer Fondsgesellschaften an QSC.

Die Mehrheit unserer Gesellschaft liegt aber unverändert bei den beiden Gründern, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, sowie bei der Baker Capital Group, die QSC bereits als Start-Up finanzierte. Unsere Investoren schätzen die Kontinuität in unserem Aktionärskreis hoch, haben doch weder die Gründer noch Baker Capital seit dem Börsengang auch nur eine einzige Aktie verkauft.

QSC wuchs 2004 stark und profitabel, wächst 2005 stark und profitabel und wird auch in den Folgejahren dieses Wachstum fortsetzen. Wie erfolgreich wir arbeiten, zeigt die Tatsache, dass wir bereits im Mai 2005 unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr angehoben haben. Angesichts des erfolgreichen Starts in das Geschäftsjahr 2005 und der celox-Akquisition planen wir jetzt einen Umsatzanstieg von mindestens 25 % auf mehr als 183 Millionen Euro. Bisher gingen wir von einem Umsatzanstieg von mindestens 20 % auf mehr als 175 Millionen Euro aus.

Zugleich wächst QSC auch 2005 weiter profitabel. Wir erwarten ein positives EBITDA-Ergebnis in Höhe von 4 bis 8 Millionen Euro sowie einen operativen Cashflow, in Höhe von mindestens 10 Millionen Euro. Vor diesem Hintergrund sind wir überzeugt, dass das Geschäftsjahr 2004 nicht lange das erfolgreichste in der Geschichte von QSC bleibt. Unser Wachstum wird den Wert unseres Unternehmens weiter erhöhen und dabei auch unserer Aktie neue Bewertungsspielräume eröffnen.

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