

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

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

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

Sehr geehrte Damen und Herren,  
verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Wichtigste vorweg: Das Geschäftsjahr 2004 war das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Geschichte von QSC!

Zugegeben, die Geschichte von QSC ist noch nicht sehr lang: Wir sprechen hier von nur fünf Jahren.

Aber diese Jahre waren ungleich bewegter, schwieriger und herausfordernder als viele von uns, auch ich, gedacht haben. Ich danke all denen, die uns von Anbeginn begleitet haben. Immerhin haben wir heute schon ein kleines Jubiläum zu feiern: Es ist die fünfte Hauptversammlung von QSC!

In diesem Sinne begrüße ich Sie herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung von QSC! Sie werden heute ein vollständiges Bild davon erhalten, wie QSC das Jahr 2004 gemeistert hat, wo wir heute stehen und wo wir in den nächsten zwei bis drei Jahren hin wollen.

Übrigens möchte ich noch ausdrücklich Gerd Eickers hier bei uns begrüßen. Sie erinnern sich vielleicht, dass er bei der letzten Hauptversammlung aus gesundheitlichen Gründen nicht dabei sein konnte. Es freut mich sehr, dass er heute gesund und munter an Bord ist!

Nun zu meiner ersten Feststellung: 2004 war das erfolgreichste Jahr in der Geschichte von QSC. Warum?

Der Erfolg hat viele Väter, sagt man. Das trifft auch bei QSC zu.

Ein Grund ist sicher: Wir haben hervorragende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – deren Bekanntschaft Sie ja schon zum Teil durch unseren kleinen Begrüßungs-Film gemacht haben. Auch ich sehe diesen Film zum ersten Mal und muss feststellen, das Ganze war zeitweise wohl eine sehr fröhliche Angelegenheit. Aber ich kann Ihnen sagen: Es stimmt! Bei uns wird viel gelacht. Denn unseren gut ausgebildeten, engagierten und qualitätsbewussten Mitarbeitern macht ihre Arbeit Spaß. Sie haben Freude daran, gemeinsam am Erfolg von QSC mitzuwirken und machen die Ziele von QSC zu ihren eigenen.

Ein weiterer noch wichtigerer Grund für unseren Erfolg: Wir haben zufriedene Kunden, die uns ihr Vertrauen schenken, die uns Verantwortung übergeben und mit denen wir partnerschaftlich auch komplexe Unternehmensvernetzungen realisieren. Gerade dieser partnerschaftliche Umgang macht die QSC AG zu einem hochqualitativen Dienstleister.

Drittens, und das möchte ich gerade im Zusammenhang mit der gegenwärtigen, völlig überflüssigen Kapitalismus-Debatte ausdrücklich betonen: Wir haben loyale Investoren und Aktionäre. Auch unser Haupt-Aktionär Baker Capital bewies in den zurückliegenden schwierigen Zeiten, dass er an einem langfristigen Engagement in QSC interessiert ist und den Erfolg unseres Unternehmens nachhaltig mitgestaltet.

Es stimmt also. Der Erfolg hat viele Väter – und Mütter! (:))

Aber dennoch, meine Damen und Herren, bei genauem Hinsehen sind es zwei fundamentale Entscheidungen, die für das Unternehmen

richtungsweisend waren. Und diese zwei Entscheidungen haben wir in den letzten drei Jahren unbeirrt und konsequent umgesetzt.

Die erste Entscheidung lautet: Wir konzentrieren uns auf den Geschäftskundenmarkt.

Die zweite Entscheidung lautet: Wir bauen unsere eigene bundesweite Infrastruktur aus.

Diese beiden Entscheidungen sind die Grundlagen unseres Wachstums und unserer steigenden Profitabilität.

Warum?

Warum ist die Konzentration auf den Geschäftskundenmarkt so wesentlich?

Erstens: Wir halten uns fern vom irrwitzigen Preiskrieg im DSL-Massenmarkt, in dem die Anbieter sich gegenseitig durch Supersonderangebote, zusätzliche Geschenke und in der Hoffnung überbieten, irgendwann später in diesem Markt auch mal richtig Geld zu verdienen.

Stattdessen fokussiert QSC sich auf das Geschäftskundensegment. Hier sind die Wachstumsraten hoch, hier zählt nicht allein der Preis, sondern Service und Qualität sind ebenfalls wesentliche Kaufkriterien.

Innerhalb dieses Geschäfts mit Geschäftskunden gibt es ein besonders attraktives Segment: das Segment der Unternehmensvernetzungen auf Basis des Internet-Protokolls – im Fachjargon IP-VPN, also Internet Protokoll basierte Virtuelle Private Netze – genannt. Das heißt, QSC sorgt dafür, dass die Standorte eines Unternehmens direkt schnell und sicher miteinander verbunden sind.

QSC hat sich diesen Markt ausgewählt, weil die Zahl der ernst zu nehmenden Wettbewerber relativ gering und das Preisgefüge weitestgehend in Ordnung sind. Das liegt vor allem an dem hohen Dienstleistungsanteil in diesem Marktsegment. Die Kosten für den eigentlichen Anschluss sind hier nur ein relativ kleiner Teil in der Gesamtkalkulation.

Außerdem: QSC passt zu diesem Markt. QSC ist ein Qualitätsanbieter und wird als solcher im Markt wahrgenommen. Unsere Stärken sind unsere Flexibilität und unser hohes technisches Know-How. Wir wollen unseren Kunden die jeweils beste, maßgeschneiderte Lösung bieten. Und wir wollen unseren Kunden ein verlässlicher und langfristiger Partner sein.

Mittlerweile vernetzen wir die Standorte von Tchibo - übrigens auch im benachbarten Ausland - genauso wie die von ECE Projektmanagement, einer Tochter des Otto-Konzerns, die riesige Einkaufspassagen im In- und Ausland plant und betreibt. Dunlop Goodyear, die DEVK und die Gothaer sind unsere Kunden geworden. Und das ist nur eine Auswahl von Kunden, die wir im Laufe von 2004 gewonnen haben. Darüber hinaus haben wir in der Banken- und Versicherungsbranche weitere namhafte große Kunden, genauso im Handel und der produzierenden Industrie gewinnen können. Aus Rücksicht auf ihre anderen Dienstleister möchten diese Unternehmen aber nicht öffentlich genannt werden. Das müssen wir akzeptieren!

Unser Umsatz ist insgesamt in 2004 um 26 Prozent auf 145,6 Millionen Euro gestiegen. Im Geschäft mit Großkunden sogar um 69 Prozent auf 33,2 Millionen Euro gegenüber 19,6 Millionen Euro im Vorjahr.

In dem gesamten Geschäftskunden-Bereich, also einschließlich der mittleren und kleineren Unternehmen, sind wir um 27 Prozent gewachsen. Hinzu kommen die Umsätze, die wir mit Carriern und

Internet Service Providern machen, so dass wir insgesamt knapp 70 Prozent unseres Umsatzes mit Geschäftskunden realisierten.

Die zweite Entscheidung, die wesentlich zum Erfolg von QSC beigetragen hat, ist der Auf- und Ausbau unserer eigenen Infrastruktur. Auch diese Entscheidung war richtig und ich möchte Sie hier etwas erläutern.

QSC war Anfang des Jahres 2004 mit einem eigenen Netz in über 40 Städten – allen Städten mit mehr als 200.000 Einwohnern – vertreten. Im Laufe des Jahres 2004 haben wir zusätzlich weitere 21 Städte in Deutschland neu an unser Netz angeschlossen.

Ende April dieses Jahres waren es dann sogar schon 72 und heute haben wir nach der Akquisition von Celox sogar über 100 Städte mit über 1.000 eigenen Hauptverteilern am Netz. Und zwar profitabel! Schon jetzt haben wir das drittgrößte DSL-Netz Deutschlands – nach der Deutschen Telekom und Arcor.

Warum ist das so wichtig?

Zunächst einmal hält sich dadurch die Abhängigkeit von der Deutschen Telekom in erträglichen Grenzen. Oberflächlich scheint die Deutsche Telekom ja ihren Wettbewerbern mittlerweile etwas mehr Freiraum zu lassen. Auch QSC profitiert davon. Aber bei genauerem Hinsehen stärken diese sogenannten Resale-Produkte nur die Abhängigkeit vom Netz der Deutschen Telekom. Der Wettbewerb hängt sozusagen am Tropf des Monopolisten. Und das ist nicht gesund für den Wettbewerb und die Innovation...

Der noch wichtigere Grund für den Auf- und Ausbau der eigenen Infrastruktur ist der klare Kostenvorteil. Denn unsere Kosten für den Anschluss eines Kunden mit der eigenen Infrastruktur sind wenn genügend Kunden angeschlossen sind, sehr viel geringer als für

„eingekaufte“ und „wiederverkaufte“ fremde Infrastruktur. Im Klartext: Überall dort, wo wir mit eigener Infrastruktur präsent sind, erzielen wir weitaus höhere Margen.

Last but not least, erreichen wir mit unserer eigenen Infrastruktur einen deutlichen Qualitätsvorsprung vor dem Wettbewerb. Mit eigener Infrastruktur können wir unseren Kunden besonders hohe Netzqualität anbieten, d. h. höchste Netzverfügbarkeit und Sicherheit, aber auch schnellste Einrichtungs- und Service-Zeiten. Denn auf unser eigenes Netz haben wir jederzeit direkten Zugriff. Bei einem fremden Netz ist man immer auf die Kooperation des Eigentümers angewiesen.

Aber nicht nur für unsere direkten Geschäftskunden ist unser Netz attraktiv. Auch internationale Carrier interessieren sich für unser Netzwerk. Carrier, die z. B. internationale VPNs aufbauen wollen und für Deutschland einen Infrastruktur-Partner suchen. Verträge zur Bereitstellung eben dieser Infrastruktur haben wir z. B. mit AT & T, British Telecom, Colt, Equant und MCI abgeschlossen.

Und aktuell mit Debitel. Auch Debitel, der drittgrößte Mobilfunkanbieter in Deutschland, hat kein eigenes DSL-Netz und möchte trotzdem ins DSL-Geschäft einsteigen. Dazu kauft er einerseits Vorprodukte bei der Deutschen Telekom ein. Aber andererseits - um auch zusätzlich ein echtes innovatives Spitzen-Produkt anbieten zu können - wird Debitel auch Vorprodukte bei QSC einkaufen. Und zwar ADSL2+. ADSL2+ bietet immerhin Bandbreiten von bis zu 16 Mbit/s im Download, so dass z. B. ganze Filme in wenigen Minuten aus dem Internet heruntergeladen werden können und sogar Fernsehen in HDTV-Qualität übertragen werden könnte.

QSC wird daher nach und nach ihre Infrastruktur je nach Bedarf der Debitel-Kunden mit dem neuesten technologischen Standard ADSL2+ ausbauen. So wird QSC Debitel dabei unterstützen, sich als zukünftiger DSL-Anbieter sofort einen Spitzenplatz zu erobern.

Das VPN-Geschäft wächst weiter sehr stark, trotz Deutschlands schwacher Konjunktur. Denn immer mehr Unternehmen wollen ihre Effizienz steigern und entdecken immer öfter dafür die hochleistungsfähige und kostengünstige Vernetzung auf Basis von DSL.

So hat QSC heute eine Vielzahl großer Unternehmen aus den verschiedensten Industriesegmenten als Kunden für Standort-Vernetzungen geworden.

Neu ist, dass auch mittelständische Unternehmen langsam ihre Skepsis gegenüber dieser relativ neuen Technologie abbauen und sich ebenfalls verstärkt für DSL-basierte Standort-Vernetzungen interessieren. Dieser Nachfrage tragen wir Rechnung, indem wir eine „Mittelstandsoffensive“ gestartet haben und dafür 40 neue Vertriebskräfte angestellt haben, die eben diese Kundengruppe verstärkt ansprechen.

Natürlich haben auch unsere Wettbewerber diesen überdurchschnittlich wachsenden Markt ins Auge gefasst. Aber wir von QSC rechnen uns ganz besonders gute Chancen aus, weil wir selbst Mittelständler sind. Wir kommunizieren sozusagen auf Augenhöhe mit unseren Kunden.

Konzerne, zumal internationale, werden das nie so können wie wir.

Gleichzeitig verstärken wir unsere eigene Infrastruktur. Und zwar nicht nur in der Fläche, sondern auch qualitativ.

Wir haben seit Anfang dieses Jahres unser Netz aufgerüstet und verfügen heute über eines der größten Voice over IP Netze Deutschlands. Das heißt, wir können heute Sprache in Datenpakete umwandeln und über unsere Datenleitungen schicken. Technik-Partner ist die chinesische Huawei Technologies, ein in Asien, und zunehmend weltweit, sehr erfolgreicher Telekommunikationsausrüster.

Was bringt uns diese Voice over IP-Aufrüstung des QSC-Netzes?

VoIP ermöglicht uns, all unseren Kunden, die direkt mit einer DSL-Leitung angeschlossen sind, über dieselbe Leitung neben der Daten- und Internetvernetzung auch Telefonie anzubieten. Das spart Kosten!

Darüber hinaus ist VoIP wie ein Werkzeugkasten zu verstehen, der unzählige Kombi-Produkte aus Sprache und Daten ermöglicht, die unseren Kunden einen echten Mehrwert bringen. So kann man sich z. B. zukünftig E-Mails am Telefon vorlesen lassen oder umgekehrt Nachrichten auf dem Anrufbeantworter als Textdatei abspeichern und weiterverarbeiten. Oder wenn der Vertriebler unterwegs ist, braucht er nicht umständliche Weiterleitungen und Nachrichten zu hinterlassen, sondern das System wird erkennen, ob er gerade auf dem Handy, per E-Mail oder per Voice-Mail erreichbar ist.

Ganze Märkte, so etwa Kundenservice-Center, profitieren von diesen neuen Kombinations-Produkten aus Sprach- und Datenkommunikation.

Gleichzeitig bedeutet die Anwendung der Voice over IP Technologie einen klaren Kostenvorteil für QSC. Denn ein Datennetz ist einfacher zu verwalten und zu warten als ein herkömmliches Telefonnetz.

QSC schlägt also mit der Voice over IP-Aufrüstung des Netzes zwei Fliegen mit einer Klappe: Wir senken einerseits die Betriebs- und Wartungskosten unseres Netzes und machen es andererseits bereit für Innovationen der Zukunft. Insofern sprechen wir schon heute von einem NGN - einem Next Generation Network, einem Netzwerk der nächsten Generation. Das Netz von QSC wird mittelfristig sämtliche Dienste – seien es Daten, Sprache, Video, Kombinationsdienstleistungen von mobiler und Festnetz-Kommunikation – auf sich vereinen können. Denn QSC will auch morgen ihren Ruf als Innovator im Breitband-Markt weiter zementieren!



Das ist ein Blick in die Zukunft. QSC kennt aber auch die heutigen Bedürfnisse ihrer Kunden sehr gut. Zwar können und wollen sie die Kosteneinsparungen von mindestens 30 Prozent bis 50 Prozent erzielen, die durch den Einsatz von Voice over IP möglich sind. Aber gleichzeitig trauen sie sich nur Schritt für Schritt an die „neue Voice over IP Welt“ heran. QSC kommt ihnen da entgegen: Kunden können ihre bisherige Telefonanlage behalten oder Voice over IP zunächst nur an ausgewählten Arbeitsplätzen einführen, bevor sie dann überzeugt komplett umstellen.

Die gegenwärtige Nachfrage nach diesen Voice over IP Produkten, die wir seit März unter dem Dach-Namen - IPfonie - anbieten, gibt uns Recht.

Aber wie gesagt, wir bauen unser Netz nicht nur qualitativ, sondern - und das ist sehr wichtig - auch in der Fläche aus. Ein wichtiger Schritt dazu war die jüngste Akquisition der celox Telekommunikationsdienste GmbH. Dieses in Bonn ansässige Unternehmen besitzt selbst ein S-DSL-Netz in über 30 mittleren und kleineren Städten, so dass wir heute (konzernweit) über ein Netz in über 100 Städten verfügen. Übrigens haben wir nur sehr geringe Überschneidungen, so dass das Celox-Netz eine perfekte Ergänzung darstellt.

Jedoch nicht nur das sprach für die Akquisition. Auch die Kundenstruktur beider Unternehmen ist ähnlich. Auch Celox hat vorrangig VPN-Kunden, vor allem aus dem Mittelstand, sowie ISP und Reseller als Hauptkunden. Auch hier ergänzen sich QSC und Celox hervorragend.

Meine Damen und Herren, diese Akquisition wird unser Wachstum in unseren Zielmärkten erheblich beschleunigen. Zumal auch die sogenannten weichen Faktoren stimmen: Auch Celox ist ein gründergeführtes und flexibles Unternehmen. Seine Gründer und Geschäftsführer Dr. Stefan Sattler und Dr. Thomas Zundl und die 61

Mitarbeiter pflegen offensichtlich eine ähnliche Unternehmenskultur, die von Qualitätsbewusstsein, aber auch von Pragmatismus geprägt ist.

Und genau das Letztere, meine Damen und Herren, ist ganz wichtig. Denn unser Kerngeschäft ist die Dienstleistung und Dienstleistung wird von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erbracht.

Deshalb möchte ich Ihren Blick kurz einmal weg von der Technik hin zu den QSC-Mitarbeitern lenken.

Wir legen größten Wert auf eine offene Kommunikation: ein lebendiges Intranet, regelmäßige Informationveranstaltungen in kleinerem und größerem Kreis sowie informelle Treffen gehören ganz wesentlich dazu.

Wir pflegen eine Kommunikationskultur, die von Respekt und Wertschätzung geprägt ist, weil wir überzeugt sind, dass wir nur dann auch mit unseren Kunden entsprechend respektvoll und partnerschaftlich umgehen werden.

Kurz, wir wollen von unseren Kunden und der Öffentlichkeit als 1. partnerschaftlich, 2. innovativ und 3. sicher wahrgenommen werden.

Diese drei Merkmale definieren unser Wunsch-Image, unsere für die nächsten Jahre angestrebte Unternehmenspositionierung. Im besten Falle sollen Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dann auf die Frage: „Wie ist QSC? Wie nehmen Sie QSC wahr?“ antworten: partnerschaftlich, innovativ und sicher!

Was verstehen wir darunter?

- partnerschaftlich – heißt einen fairen Umgang pflegen, heißt kundenorientiert sein, heißt sich auch persönlich einzubringen und die Aufgabe des Kunden zu seiner machen.

Gleiches gilt natürlich für unseren Umgang mit Lieferanten und Mitarbeitern.

- innovativ – bedeutet, immer an der Spitze der Entwicklung zu stehen, bei Produkten und Dienstleistungen. Unser Unternehmen muss „spannend“ sein für Kunden. Unsere VoIP-Strategie ist es, unser Next Generation Netzwerk erst recht.
- sicher – bedeutet, sowohl als Geschäftspartner und Unternehmen verlässlich und glaubwürdig zu sein – etwas, das uns auch heute bei dieser Hauptversammlung besonders am Herzen liegt.

Aber auch unsere Produkte und Dienstleistungen sollen Sicherheit und Zuverlässigkeit bieten. In einer immer unsicheren Welt spielt die Netzwerksicherheit auch bei Internetverbindungen eine immer entscheidendere Rolle, insbesondere für Geschäftskunden. Wir werden Security-Dienstleistungen ausbauen, um uns als besonders sicherer Telekommunikationsanbieter zu positionieren.

Meine Damen und Herren, „partnerschaftlich“, „innovativ“ und „sicher“ – das sind also die drei Schlüsselbegriffe für unser Wunsch-Image. Keiner unserer Wettbewerber hat derzeit eine vergleichbare Positionierung am Markt. Das ist eine große Chance, gleichzeitig auch Aufgabe für QSC. Testen Sie uns in zwei bis drei Jahren, ob wir es geschafft haben, dieses Wunsch-Image mit Leben zu füllen. Ab jetzt jedenfalls richten wir alle unternehmerischen Entscheidungen an genau diesen drei Begriffen aus.

Das führt uns auch direkt zu der strategischen Frage: Wo sehen wir uns in den nächsten drei Jahren?

In erster Linie gilt es, unser starkes profitables Wachstum fortzusetzen. Das werden wir tun, indem wir viele neue Kunden akquirieren und bestehende Kundenbeziehungen ausbauen. Möglicherweise kaufen wir auch weitere Unternehmen, die über interessante Kunden, Assets und Mitarbeiter verfügen, dazu.

Genauso wichtig ist uns jedoch, die bestehenden Kundenbindungen auszuweiten, sich immer stärker mit den Kunden zu vernetzen und auf diese Weise die Wertschöpfung und Kundenbindung zu erhöhen.

Eine sehr große Rolle spielen bei diesen Überlegungen die sogenannten Managed Services, das heißt solche Dienstleistungen, die auf dem Netz basierend angeboten werden können. Wir bieten vor allem Security-, Server- und LAN-Dienstleistungen innerhalb von IP-VPNs an, wie wir sie derzeit schon bei Tchibo realisieren. Voice over IP-Services, wie ich sie vorhin bereits skizziert habe, gehören ebenfalls dazu.

Der Markt für Managed Services wächst besonders stark und wird nach unserer Einschätzung im Jahr 2007 1,9 Milliarden Euro umfassen. QSC will an diesem Markt zunehmend partizipieren.

All diesen Dienstleistungen ist gemeinsam, dass sie sich besonders gut von einem Telekommunikationsdienstleister mit eigenem Netz erbringen lassen. Denn langfristig wird der Kunde immer mehr Dienstleistungen zentral und bedarfsgerecht über das Netz von einem Netzbetreiber beziehen.

Ähnlich wie heute der Strom aus der Steckdose kommt und jeder sich die Menge abzapft, die er braucht, werden in ein paar Jahren Anwendungen wie Buchhaltungssoftware, Kundenpflege-Systeme oder

Vertriebs-Support-Software über ein Breitbandnetz nach Bedarf abrufbar sein. Sie werden dann nach Volumen, Zeit oder als Flatrate abgerechnet. So wie heute Wasser oder Strom.

Das Breitband-Netz, meine Damen und Herren, wird also als Transporteur für die unterschiedlichsten IT-Dienstleistungen unverzichtbar sein. Gleichzeitig wird die Wertschöpfung in die Dienstleistungen verlagert.

QSC wird deshalb zunehmend ein Dienstleistungsunternehmen und weniger ein reiner Technologie-Anbieter. Mit dieser Einstellung werden wir in den nächsten zwei bis drei Jahren unser ehrgeiziges Ziel erreichen: einen Marktanteil von 10 bis 12 Prozent im Markt für Managed Services !

Meine Damen und Herren, ich hoffe, ich konnte Ihnen vermitteln, dass QSC bestens im heutigen und zukünftigen Telekommunikationsmarkt aufgestellt ist.

Kurzum: Wir wollen nicht in den Massenmarkt, wir wollen keine Preiskämpfe. Stattdessen wollen wir in einem stark wachsenden und margenstarken Marktsegment überproportional wachsen und gleichzeitig unsere Profitabilität erhöhen. Allerdings hat gerade Letzteres nicht - jetzt - die höchste Priorität. Sondern jetzt ist es das Wichtigste, sich Marktanteile im Geschäftskundenmarkt zu sichern und das eigene Netz auszubauen. Dieser Markt wird jetzt verteilt und wir – QSC – wir wollen uns einen großen Markt-Anteil erarbeiten.

Das sind wir Ihnen - und Ihrem Vertrauen - in uns und unser Unternehmen schuldig.

Mein Kollege Markus Metyas wird gleich mit Ihnen detailliert über das Zahlenwerk sprechen, um Ihnen auch aus dieser Perspektive zu erläutern, dass QSC auf dem richtigen Weg ist.