

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG, 23. Mai 2006

Rede von Markus Metyas

Finanzvorstand der QSC AG

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste,

erstmalig legt QSC für das Geschäftsjahr 2005 einen konsolidierten Konzernabschluss nach IFRS vor, den ich im folgenden näher erläutern möchte.

Seit dem 12. Mai enthält dieser Abschluss auch die Zahlen des Bonner DSL-Dienstleisters celox Telekommunikationsdienste GmbH; eine Gesellschaft, über deren Erwerb wir sie bereits in der letzten Hauptversammlung kurz informiert hatten und die wir mittlerweile weitgehend integriert haben.

Nach der Erläuterung des Jahresabschlusses werde ich Ihnen noch einige Informationen zur QSC-Aktie geben, die vorläufigen Zahlen zum 1. Quartal 2006 kommentieren und die Prognose für das Gesamtjahr 2006 vorstellen.

2005 konnte QSC ihr Wachstum trotz unverändert schwacher Konjunktur noch einmal beschleunigen: Der Umsatz stieg um 33% auf 194,4 Millionen Euro; im Jahr zuvor hatte das vergleichbare Wachstum noch bei 26% gelegen.

Welche Dynamik hinter diesen Zuwächsen steht, zeigt ein Vergleich der absoluten Zahlen: 2005 haben wir zusätzlich fast 50 Millionen Euro erwirtschaftet, 2004 waren es „erst“ 30 Millionen.

Bei einem Umsatzwachstum von 33% konnten wir unsere Gewinne überproportional steigern. Das Bruttoergebnis ohne Berücksichtigung von Abschreibungen und der nicht-zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung

stieg um 55% auf 50,7 Millionen Euro, das EBITDA-Ergebnis erhöhte sich sogar **um 81%** auf 5,8 Millionen Euro.

Diese hohen Steigerungsraten sind insbesondere vor dem Hintergrund unserer Investitionstätigkeit in 2005 bemerkenswert. Wie Dr. Schlobohm bereits dargestellt hat, haben wir unser Netz zu einem Next Generation Network ausgebaut, sämtliche Zusammenschaltungspunkte mit dem Sprachnetz der Deutschen Telekom erschlossen und über 200 neue Hauptverteiler in rund 40 neuen Städten an unser DSL-Netz angeschlossen. Da wir nach 6 Jahren erstmals einen neuen DSL-Standard im Netz haben, haben wir zudem mit dem Roll-Out der neuen ADSL2+ Technologie begonnen. Insgesamt investierten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 20,1 Millionen Euro. Naturgemäß gingen diese Investitionen mit entsprechenden laufenden Aufwendungen einher, und **trotzdem** haben wir unsere Ergebnisse überproportional gesteigert.

Diese Investitionen verschaffen uns eine gute Basis, um 2006 unser starkes und profitables Wachstum fortzusetzen. Dabei stellt eine verfügbare Liquidität in Höhe von 52,1 Millionen Euro zum 31. Dezember 2005 sowie eine Eigenkapitalquote von 56% die solide Finanzierung dieses Wachstums sicher.

Das hohe Wachstumstempo von QSC unterstreicht auch ein quartalsweiser Vergleich der Umsätze – seit dem Börsengang im Jahr 2000 steigern wir Quartal für Quartal unsere Umsätze. In den Jahren 2004 und 2005 lag das durchschnittliche Umsatzwachstum bei 30% pro Jahr. Dieses starke Wachstum zeigt, dass wir ständig neue Kunden von der Qualität und dem Service von QSC überzeugen können. Dieses Wachstum ist aber **auch** eine Folge der Zufriedenheit bestehender Kunden und deren Bereitschaft, uns von Jahr zu Jahr einen größeren Anteil ihres Telekommunikationsbudgets anzuvertrauen.

Dies gilt insbesondere für Unternehmenskunden, wo neben dem Neugeschäft auch ein wachsendes Geschäft mit Bestandskunden der Treiber des hohen Wachstums ist. Wie sehr sich unsere frühzeitige Konzentration auf das

margenstarke Geschäft mit Unternehmen auszahl, zeigt ein erster Blick auf unsere Segmentierung.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschaftete QSC bereits 72% ihrer Umsätze mit Unternehmenskunden; im Vorjahr lag dieser Wert noch bei 68%.

Die höchsten absoluten Umsatzzuwächse haben wir im Geschäft mit Großkunden erzielt: Die Umsätze stiegen binnen Jahresfrist um 18,2 Millionen Euro auf 51,4 Millionen Euro, dies entspricht einer Steigerung von 55%.

Mit einem Wachstum von 66% auf 30,4 Millionen Euro entwickelte sich das Geschäft mit Wholesellern und Resellern noch schneller. In diesem Segment fassen wir Unternehmenskunden zusammen, die unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung Produkte von QSC verkaufen. Aber auch der Umsatzzuwachs bei Geschäfts- und Privatkunden kann sich mit zweistelligen Zuwachsraten sehen lassen.

Unser Umsatz stieg 2005 um 33%; unsere Netzwerkkosten stiegen dagegen trotz beschleunigten Ausbaus der bundesweiten Infrastruktur nur um 21%. Unter unserer größten Aufwandsposition, den Netzwerkkosten, fassen wir all die Kosten zusammen, die unmittelbar und mittelbar durch unsere Infrastruktur entstehen. Man könnte auch davon sprechen, dass diese Position die Kosten enthält, die für die Produktion des Umsatzes erforderlich sind. Die Tatsache, dass diese Kosten erheblich langsamer steigen als die Umsätze, führt dazu, dass wir mit zunehmender Größe eine immer bessere Marge erwirtschaften – und genau dies ist der entscheidende Vorteil unseres infrastrukturbasierten Geschäftsmodells !

Die Verbesserung der Marge zeigt sich besonders deutlich im Bruttoergebnis. 2005 konnten wir dieses auf 28,9 Millionen Euro mehr als verdreifachen. Rechnet man insbesondere die Abschreibungen heraus, wie dies im Branchenvergleich üblich ist, ergibt sich sogar ein Bruttoergebnis von 50,7 Millionen Euro.

50,7 Millionen Euro Bruttoergebnis bei einem Umsatz von 194,4 Millionen Euro entsprechen einer Bruttomarge von 26%; im vergangenen Jahr lag diese Größe noch bei 22%. Mit steigenden Umsätzen verbessert QSC ihre Marge – genau das zeichnet ein skalierbares Geschäftsmodell aus.

Die sonstigen operativen Aufwendungen enthalten im Wesentlichen drei Positionen: Marketing- und Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten sowie Forschungs- und Entwicklungskosten.

Traditionell weist QSC in ihren Abschlüssen nur sehr geringe F&E-Kosten aus. Diese Größe umfasst aber nicht die zahlreichen Prozessinnovationen, die unsere Entwickler und Techniker insbesondere beim Aufbau neuer IP-VPN-Lösungen für Großkunden oder der Integration von Managed Services in bundesweite Netzwerke erarbeiten. Die ausgewiesenen F&E-Kosten sind daher keine geeignete Maßzahl, um die Innovationskraft von QSC zu messen.

Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf den ersten Blick sehr deutlich um 27% auf 16,9 Mio. Euro. Dies bedeutet aber keineswegs, dass wir von unserem Prinzip einer schlanken Verwaltung mit effizienten Kostenstrukturen abgewichen sind. Vielmehr resultiert der Anstieg im Wesentlichen aus drei Sondereffekten:

Erstens konsolidieren wir seit Mai 2005 celox mit deren eigenständigen Verwaltungsapparat am Standort Bonn. Im Laufe dieses Jahres werden wir aber celox auf QSC verschmelzen und dann damit beginnen, sämtliche Funktionen und Mitarbeiter in unsere Hauptverwaltung in Köln zu integrieren. Zum 30. Juni 2007 ist der Mietvertrag für die celox-Verwaltung in Bonn vollständig gekündigt.

Zweitens war die ausgewiesene Kostenbasis im Jahr 2004 insgesamt außergewöhnlich niedrig, da wir in 2004 fast 7 Millionen Euro Rückstellungen ertragswirksam aufgelöst hatten.

Drittens haben wir zum 31.12.2004 alle bestehenden Untermietverträge am Standort Köln gekündigt und so die räumlichen Voraussetzungen für das geplante Wachstum in 2005 und darüber hinaus geschaffen.

Die Marketing- und Vertriebskosten sind im Vergleich zu 2004 um 8,8 Millionen Euro gestiegen. Wie im Vorjahr angekündigt, haben wir 2005 unseren Vertrieb gezielt ausgebaut und dabei insbesondere den Großkundenvertrieb personell gestärkt – die hohen Umsatzzuwächse in diesem Segment bestätigen die Sinnhaftigkeit dieser Entscheidung.

Ein weiterer wesentlicher Grund für die Steigerung liegt sicherlich in den planmäßig gestiegenen Aufwendungen bzw. Provisionen für unsere Händler und Vertriebspartner aufgrund des kräftigen Umsatzwachstums, das über diesen Vertriebskanal generiert wurde. Darüber hinaus führte auch bei den Marketing- und Vertriebskosten die ertragswirksame Auflösung von Rückstellungen zu einer besonders niedrigen Vergleichsgröße im Jahr 2004. Dies lässt auch hier die Kostensteigerung größer aussehen, als es operativ der Fall war.

Trotz dieser Rückstellungseffekte und trotz der planmäßigen Erhöhung der Vertriebskosten konnten wir 2005 unsere Ertragslage weiter verbessern: Das operative Ergebnis, das so genannte EBIT, belief sich 2005 auf -18,7 Millionen Euro nach -22,7 Millionen im Vorjahr. Das Konzernergebnis verbesserte sich im Jahresvergleich um 16% auf einen Verlust von nunmehr -18,2 Millionen Euro.

Wie fast alle Telekommunikationsanbieter nutzt QSC das EBITDA, das Ergebnis vor Steuern, Zinsen, Abschreibungen und Amortisation, als zentrale Steuerungsgröße. Dieses EBITDA stieg 2005 um 81% auf 5,8 Millionen Euro.

Lassen Sie mich kurz noch einmal die drei zentralen Kennzahlen zusammenfassen, um die Skalierbarkeit zu verdeutlichen:

- Unser Umsatz stieg 2005 um 33%
- Unser Bruttoergebnis vor Abschreibungen stieg um 55%
- und unser EBITDA um **81%**.

Auch in den Segmenten verwenden wir das jeweilige EBITDA als zentrale Steuerungsgröße. Es errechnet sich aus den Umsatzerlösen in den einzelnen Segmenten abzüglich der dem Segment direkt zurechenbaren Kosten.

2005 haben wir das EBITDA in allen vier Segmenten steigern können. Besonders deutlich fiel der Zuwachs im margenstarken Geschäft mit Großkunden aus. Allein hier konnten wir das Segment-EBITDA deutlich um 71% gegenüber dem Vorjahr auf 33,0 Millionen Euro steigern. Eine Segment-EBITDA-Marge von 64% nach 58% im Vorjahr unterstreicht die Attraktivität dieses Segments.

Mit 23,5 Millionen Euro erwirtschafteten wir mit Geschäftskunden das zweithöchste EBITDA-Ergebnis auf Segment-Ebene; die entsprechende Marge lag bei 41%.

Mit Wiederverkäufern erzielten wir 2005 ein Segment-EBITDA in Höhe von 12,9 Millionen Euro, die Marge lag bei 42%.

Bei Privatkunden lag diese Marge bei 32%; in absoluten Zahlen haben wir hier ein Segment-EBITDA in Höhe von 17,5 Millionen Euro erwirtschaftet.

Dass wir in den drei strategischen Geschäftsfeldern unseres Unternehmens im Schnitt eine Segment-EBITDA-Marge von mehr als 40% erzielen konnten, zeigt, wie gut QSC heute bereits aufgestellt ist!

Dieser Erfolg basiert auch auf unserer Infrastruktur. Sechs Jahre nach Beginn unserer Investitionsphase sind indes immer mehr Anlagegüter und Ausbauten vollständig abgeschrieben, so dass der Wert der Sachanlagen 2005 leicht um 1,7 Millionen Euro auf 33,4 Millionen Euro sank. Im Gegenzug stieg 2005 der bilanzierte Geschäfts- oder Firmenwert auf Grund der celox-Akquisition um 6,9 Millionen Euro auf 9,3 Millionen Euro.

Analog zu dem wachsenden Umsatz erhöhte sich der Wert unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf 34,2 Millionen Euro gegenüber 25,6 Millionen Euro im Vorjahr. Die Forderungsausfälle blieben

trotz schwacher Konjunktur weiter äußerst moderat; sie beliefen sich auf deutlich weniger als 2% des Gesamtumsatzes.

Unsere liquiden Mittel in Höhe von insgesamt 56,4 Millionen Euro setzen sich aus zwei Größen zusammen: Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögensgegenstände. Letztere umfassen in der Regel festverzinsliche Wertpapiere von Emittenten mit einem Investmentgrade Credit Rating.

Unsere liquiden Mittel beinhalteten 4,3 Millionen Euro als letzte Kaufpreistranche für die Ende 2002 erworbene Ventelo. Diese waren auf einem Treuhandkonto eingezahlt und daher nur noch beschränkt verfügbar. Mittlerweile wurde diese Tranche auch überwiesen. Per 31. Dezember 2005 verfügte QSC danach, wie veröffentlicht, über eine frei verfügbare Liquidität in Höhe von 52,1 Millionen Euro.

Auf der Aktivseite der Bilanz wies QSC in 2005 wie auch im Jahr zuvor keine eigenen Aktien aus; von Ihrer letztjährigen Ermächtigung in der ordentlichen Hauptversammlung zum Erwerb unserer Aktien haben wir also keinen Gebrauch gebracht. Auch wenn wir keine konkreten Pläne haben, dieses Jahr anders zu agieren, bitten wir Sie gemäß Tagesordnung um Zustimmung zu einer erneuten Ermächtigung. Wir möchten einfach für alle Fälle vorbereitet sein!

Nun einige Erläuterungen zur Nutzung des Genehmigten Kapitals im Jahr 2005. Die letzte Hauptversammlung hatte ein Genehmigtes Kapital in Höhe von bis zu insgesamt 50 Millionen Euro beschlossen und dabei auch einen Ausschluss des Bezugsrechts unter anderem aus zwei Gründen ermöglicht:

Erstens, wenn neue Aktien gegen eine Sacheinlage ausgegeben werden – dies ist insbesondere beim Erwerb von Unternehmen gegen neue Aktien der Fall.

Zweitens, wenn die neuen Aktien gegen eine Bareinlage ausgegeben werden, die neuen Aktien weniger als 10% des gezeichneten Kapitals betragen und der Ausgabebetrag den Börsenpreis nicht wesentlich

unterschreitet.

Genau diese beiden Fälle waren 2005 relevant: Wir haben das Genehmigte Kapital genutzt, um im Mai 2005 den Bonner DSL-Dienstleister celox gegen neue QSC-Aktien zu übernehmen, und um im Dezember letzten Jahres eine Barkapitalerhöhung in Höhe von 20,15 Millionen Euro zur Finanzierung des Netzausbaus in Abstimmung mit großen Wholesale Partnern durchzuführen.

Am 12. Mai 2005 haben wir mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital um insgesamt 3.583.776 Aktien aus dem Genehmigten Kapital erhöht und diese neuen Aktien beim celox-Erwerb als Akquisitionswährung genutzt. Rechtlich bestand diese Transaktion aus zwei Sachkapitalerhöhungen. Zum einen wurden die Geschäftsanteile an der celox Telekommunikationsdienste GmbH von den Altgesellschaftern als Sacheinlage eingebracht. Im Gegenzug erhielten diese 2.815.824 Aktien aus dem Genehmigten Kapital. Zum anderen wurden auch Gesellschafterdarlehen dieser Altgesellschafter als Sacheinlage eingebracht. Für diese Darlehen wurden weitere 767.952 QSC-Aktien aus dem Genehmigten Kapital ausgegeben.

80% der so geschaffenen Aktien wurden binnen weniger Stunden nach der Transaktion vom Bankhaus Sal. Oppenheim im Rahmen einer Privatplatzierung an institutionelle Investoren marktschonend verkauft. Die restlichen 20% wurden Anfang dieses Jahres nach Auslaufen der Sperrfristen von den Altgesellschaftern ebenfalls reibungslos veräußert.

Für **Ihr** Unternehmen, QSC, war diese Akquisition ein voller Erfolg. **Erstens** haben wir ein wachstumsstarkes Unternehmen übernommen, das in den selben Geschäftsfeldern tätig ist wie QSC. **Zweitens** haben wir ein hochmodernes S-DSL-Netz mit mehr als 170 Hauptverteilern in mehr als 30 kleineren deutschen Städten übernommen. Allein der Aufbau eines solchen Netzes hätte uns, was Finanzierung und Anlaufverluste angeht, deutlich mehr als 10 Millionen Euro gekostet. **Drittens** eröffnete die Zusammenlegung der Netze bereits im ersten Jahr Synergieeffekte von mehr als einer Million Euro. Im laufenden Jahr rechnen wir mit einem noch höheren Betrag, da wir jetzt unter anderem auch die Verwaltungen an einem Standort zusammenlegen.

Und **viertens** haben wir dieses wachstumsstarke Unternehmen mit eigenem Netz und einer Kasse in Höhe von 1,8 Millionen Euro ausschließlich durch die Ausgabe neuer Aktien übernommen und unsere Liquidität geschont.

Ebenso erfolgreich verlief die Barkapitalerhöhung am 1. Dezember 2005, im Zuge derer wir das Grundkapital um 5.490.463 Aktien aus Genehmigtem Kapital erhöht haben. Diese Aktien wurden zu einem Kurs von 3,67 Euro vom Bankhaus Sal. Oppenheim übernommen. QSC erzielte dabei einen Emissionserlös in Höhe 20,15 Millionen Euro. Mit diesen Mitteln finanzieren wir aktuell den gezielten weiteren Ausbau unserer Infrastruktur in enger Abstimmung mit großen Wholesale Partnern. Der weitere Netzausbau schafft gute Voraussetzungen, damit unser Unternehmen auch über das Jahr 2006 hinaus stark und profitabel wachsen kann.

Um die Chancen für QSC kurzfristig nutzen zu können, haben wir sowohl in diesem Fall als auch beim celox-Erwerb Ihr Bezugsrecht ausschließen **müssen**. Wir sind überzeugt, dass sowohl die Akquisition von celox als auch der beschleunigte Netzausbau entscheidend zu einer weiteren Wertsteigerung von QSC beitragen werden, von der wir alle als Eigentümer dieses Unternehmens profitieren.

Per heute verfügt QSC noch über ein Genehmigtes Kapital in Höhe von 40,9 Millionen Euro. Wir schlagen Ihnen heute vor, dieses Genehmigte Kapital auf 57,5 Millionen Euro aufzustocken und uns zugleich unter ganz bestimmten Bedingungen weiter den Ausschluss des Bezugsrechts zu ermöglichen.

Ich denke, dass Ihnen die beiden erfolgreichen Transaktionen im vergangenen Jahr gezeigt haben, wie vorsichtig und wie wertsteigernd wir mit einer solchen Ermächtigung umgehen.

Die zwei gerade geschilderten Kapitalerhöhungen führten 2005 zu einer Erhöhung des Gezeichneten Kapitals um rund 9 Millionen Euro. Zudem wandelten auch im vergangenen Jahr QSC-Mitarbeiter Wandelschuldverschreibungen, die sie im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen erhalten hatten, in QSC-Aktien. Dadurch

entstanden noch einmal knapp 0,5 Millionen neue QSC-Aktien. Insgesamt erhöhte sich die Zahl der Aktien und damit analog das gezeichnete Kapital im abgelaufenen Geschäftsjahr um 9,5 Millionen Euro auf rund 115 Millionen Euro.

Unter Punkt 7 der Tagesordnung schlagen wir vor, die Laufzeit eines dieser Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, das AOP 2001, um weitere fünf Jahre zu verlängern. Da dieses Programm im laufenden Geschäftsjahr ausläuft, stünde bis Jahresende die Wandlung von bis zu 2,7 Millionen Wandelschuldverschreibungen in Aktien an, da diese ansonsten verfallen würden. Mit der Wandlung entsteht sofort eine Steuerschuld. Der dadurch zu erwartende geballte Verkauf der gewandelten Aktien würde den Kursverlauf der kommenden Monate belasten, was weder in Ihrem noch in unserem Interesse sein kann.

Die beiden Kapitalerhöhungen haben die Passivseite unserer Bilanz gestärkt. Das Eigenkapital stieg 2005 insgesamt um 14,8 Millionen Euro auf 85 Millionen Euro. Daraus resultiert eine solide Eigenkapitalquote von 56,2%.

Als langfristige Schulden weisen wir in erster Linie langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen in Höhe von 10,7 Millionen Euro aus, einer sehr günstigen Form der Finanzierung von Investitionen. Unter kurzfristigen Verbindlichkeiten haben wir weitere 8,5 Millionen Euro Schulden aus Finanzierungsleasing ausgewiesen. Die wachsende Bereitschaft von Leasinggebern, uns Finanzierungen zu attraktiven Konditionen anzubieten, sehen wir als Beleg für die Solidität unseres Geschäftsmodells sowie die finanzielle Leistungskraft.

Darüber hinaus weist QSC auf der Passivseite in erster Linie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus. Diese stiegen 2005 um rund 5 Millionen auf 31,6 Millionen Euro.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich möchte nun meine Ausführungen zum Konzernabschluss 2005 beenden: Ihr Unternehmen wuchs auch 2005 stark und baute das EBITDA-Ergebnis kräftig aus, Ihr Unternehmen ist solide

finanziert und nahezu schuldenfrei – ich denke, diese Bilanz kann sich sehen lassen!

Gleiches gilt für unseren Kursanstieg seit Anfang 2005. Von € 3,66 stieg unsere Aktie bis gestern um 11% auf € 4,07; vor den Turbulenzen der vergangenen Woche lag das Kursplus sogar bei über 30%. Damit konnte unsere Aktie nachhaltig die Seitwärtsbewegung beenden, die den Kursverlauf im vergangenen Geschäftsjahr über weite Strecken geprägt hatte. Diese Seitwärtsbewegung war weitestgehend eine Folge der Skepsis vieler Investoren gegenüber dem Telekommunikationssektor insgesamt.

Zwei Gründe waren dafür maßgeblich: Der massive Wettbewerb im Geschäft mit Privatkunden sowie die Verdrängung konventioneller, leitungsvermittelter Telefonie durch das Vordringen der Voice over IP-Technologie. Obwohl QSC sich von Beginn auf Unternehmenskunden konzentriert hat und sich frühzeitig mit IPfonie im Voice over IP-Geschäft positioniert hat, konnten wir uns dieser Skepsis nicht entziehen.

Unsere Aktie schnitt auch wesentlich besser ab als das Gros der Branche. Der maßgebliche Branchenindex in Deutschland, der Prime Telecommunication Index, fiel vergleichsweise um 16%, während die QSC Aktie um 11% gestiegen ist.

Ungeachtet der Zurückhaltung gegenüber Telekommunikationswerten stieg 2005 das Interesse Aktienresearchanalysten an QSC signifikant. Große Finanzinstitute wie Dresdner Kleinwort Wasserstein, die HypoVereinsbank und die Schweizer Großbank UBS veröffentlichten ebenso erstmals Aktienanalysen zu unserem Unternehmen wie spezialisierte Häuser wie Kepler Equities oder die Landesbank Baden-Württemberg. Insgesamt beobachten heute bereits 14 Finanzinstitute regelmäßig QSC und empfehlen in der Mehrzahl unsere Aktie zum Kauf. Diese Kaufempfehlungen und das nochmals deutlich gestiegene Interesse internationaler Investoren an QSC seit Jahresbeginn stimmen mich zusätzlich zu unseren operativen Zielsetzungen für den weiteren Kursverlauf der QSC-Aktie optimistisch.

Die vorläufigen Zahlen des ersten Quartals 2006 zeigen, wie gut sich das Geschäft entwickelt und welche Potenziale es birgt. Denn QSC wuchs auch in den ersten drei Monaten dieses Jahres weiterhin stark und profitabel. Der Umsatz stieg in den ersten drei Monaten nach vorläufigen Berechnungen um 31% auf 54,4 Millionen Euro.

Das Bruttoergebnis erhöhte sich noch deutlicher um 52% auf 16,4 Millionen Euro im Vergleich zum ersten Quartal 2005. Das EBITDA-Ergebnis wuchs sogar um 85% auf 2,4 Millionen Euro.

Wir sind daher optimistisch, unsere Anfang März veröffentlichte Jahresprognose zu erreichen oder sogar übertreffen zu können. Für 2006 erwarten wir einen Umsatz von über 240 Millionen Euro und ein EBITDA-Ergebnis in Höhe von 15 bis 20 Millionen Euro. Zudem planen wir das Überschreiten der Gewinnschwelle auch beim Konzernergebnis zum Jahresende hin. Dies bedeutet noch nicht, dass wir bereits für das Gesamtjahr 2006 einen Gewinn ausweisen werden, wohl aber für das Jahr 2007.

Auf dem Weg dahin werden wir im laufenden Geschäftsjahr unser Investitionstempo noch einmal erhöhen. Wir werden nachfragegerecht weitere Städte an unser Netz anschließen und zugleich die Aufrüstung des gesamten DSL-Netzes mit der ADSL2+ Technologie beschleunigt vorantreiben. Wir planen hierzu Investitionen in Höhe von 20 bis 25 Millionen Euro.

Mit der eigenen Infrastruktur nach neuestem technischen Standard in einer wachsenden Zahl von Städten ist QSC hervorragend für das wachstums- und margenstarke Geschäft mit hochwertigen Dienstleistungen für Unternehmenskunden positioniert. Auf dieser Grundlage, davon bin ich persönlich überzeugt, wird unser Unternehmen auch in den kommenden Jahren stark und profitabel wachsen.

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