

## **Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG**

**19. Mai 2010**

**Rede von Dr. Bernd Schlobohm,  
Chief Executive Officer der QSC AG**

**- Es gilt das gesprochene Wort -**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
Sehr geehrte Gäste,

vor einem Jahr hatte ich Ihnen angekündigt, dass sich QSC von einem netzbasierten Telekommunikationsanbieter hin zum ITK-Service-Anbieter entwickeln wird. Das „I“ steht dabei für „Informationstechnologie“ und das TK für „Telekommunikation“.

Dabei hatte ich drei Ziele für 2010 genannt:

1. Den adressierbaren Markt für QSC durch die Kombination von Informationstechnologie und Telekommunikation zu verdoppeln.
2. Unseren Wettbewerbsvorteil, den wir durch unsere klare Positionierung als „Mittelständler für Mittelständler“ in diesem Markt haben, weiter stärken.
3. Unsere starke Bilanz und Netto-Schuldenfreiheit zu nutzen, um auch durch Zukäufe die notwendige Erweiterung schneller zu realisieren.

Das waren meine Ziele für 2010.

Meine Damen und Herren, diese Ziele haben wir erfüllt!

Daher möchte ich die heutige Hauptversammlung zum Anlass nehmen, Ihnen

- die bisher erreichten Fortschritte vorzustellen,
- den großen Mehrwert unserer beiden jüngsten Akquisitionen aufzuzeigen  
und
- Ihnen einen Ausblick auf die weitere Entwicklung geben

Unser Transformationsprozess vom ursprünglich reinen DSL-Netzanbieter hin zum ITK-Komplettanbieter vollzieht sich angesichts eines tiefgreifenden Wandels unserer gesamten Branche: Die klassischen Telekommunikationsprodukte wie ADSL2+ Anschlüsse, Call-by-Call und Preselect-Telefonie verlieren zunehmend ihren Markt. Allein in 2010 ist die Zahl der Call-by-Call-Sprachminuten in Deutschland um rund ein Viertel zurückgegangen, die Zahl der Preselect-Sprachminuten sank sogar um 42 Prozent. Davon ist auch QSC betroffen, wie Sie wissen. Dieser traditionelle Telekommunikationsmarkt schrumpft.

Eine genau gegenläufige Entwicklung sehen wir in der Informationstechnologie und noch mehr bei der Kombination aus Telekommunikation und Informationstechnologie.

Wie muss man sich das vorstellen?

### **1. ITK Services**

Die Welt der Informationstechnologie ist der PC-Arbeitsplatz inklusive seiner Programme und der Server, auf denen die Programme lokal und vollständig gespeichert sind.

Auf der anderen Seite haben wir die Telekommunikation, die für die Telefon- und Internet-Verbindungen sowie die Vernetzung der Standorte sorgt.

Diese beiden Welten wachsen nun zusammen und bringen ganz neue Dienstleistungen hervor: Die Anwendungs-Programme, die ein PC-Nutzer benötigt werden nicht mehr am Arbeitsplatz abgespeichert, sondern können über das Netz - also die Telekommunikation - zur Verfügung gestellt werden. Der Kunde zahlt auch nur, was er wirklich braucht, flexibel pro Arbeitsplatz.

Auch die Server brauchen nicht mehr lokal im Unternehmen zu stehen, sondern können und sollten in externe professionelle Rechenzentren ausgelagert werden. Von hier aus werden nur Teile des Programms, die der PC-Nutzer wirklich braucht, bedarfsgerecht zum Arbeitsplatz übertragen.

Softwarepflege, Sicherheit, Wartung und Backup der Daten können zentral im Rechenzentrum mit weitaus geringeren Kosten erfolgen.

Eine ähnliche Entwicklung vollzieht sich in der Telefonie. Die klassischen Telefonanlagen, die im Keller eines Unternehmens stehen, werden überflüssig, weil die benötigten Informationen zum Betrieb einer Telefonanlage ebenfalls über das Netz zur Verfügung gestellt werden. Das ist möglich, weil auch Sprache Internet-Protokoll-basiert, also in Form von Daten, übertragen wird.

Das Netz, meine Damen und Herren, verändert damit seine Funktion: Es ist nicht mehr nur der Transporteur von Daten oder Sprache. Nein. Das Netz wird in Verbindung mit Informationstechnologie zu einem intelligenten Medium, das dem Kunden zur richtigen Zeit am richtigen Ort die richtigen Informationen und Dienstleistungen zur Verfügung stellt.

Diese bedarfsgerechte Bereitstellung aus dem Netz wird in der Branche auch als „Cloud-Service“ bezeichnet, weil in der IT-

Branche das Internet bzw. das Netz schon immer symbolisch als eine Wolke, englisch „Cloud“, dargestellt wurde.

QSC hat beste Voraussetzungen für das Angebot von Cloud-Services. Wir haben schon 2006 begonnen, ein intelligentes Next Generation Network aufzubauen – früher als alle unsere Wettbewerber. Dieses NGN arbeitet durchgängig InternetProtocol- kurz IP-basiert und ist die Basis für zukunftssträngige Dienste aus der Cloud. Erster Service dieser Art ist zum Beispiel unsere virtuelle Telefonanlage IPfonie centraflex, die wir bereits seit zwei Jahren anbieten.

Zusammenfassend lässt sich feststellen: Cloud-Services sind möglich, weil Telekommunikation und Informationstechnologie zusammenwachsen, meine Damen und Herren.

Das QSC-Netz wird zu einer Cloud.

QSC befindet sich mitten im Transformationsprozess vom reinen Telekommunikations-Anbieter hin zum Anbieter von ITK-Services. Eine Kennzahl, um den Fortschritt dieser Transformation zu messen, ist entscheidend: Der Anstieg der IP-basierten Umsätze.

2010 steigerte QSC diesen Umsatz auf 288,9 Millionen Euro. Damit erzielten wir bereits 68 Prozent der Umsätze in zukunftssträngigen Geschäftsfeldern. 2011 steigt der Anteil im Übrigen weiter: Im ersten Quartal lag er bereits bei 73 Prozent.

Diese Entwicklung geht einher mit einer fortgesetzten Stärkung der Finanz- und Ertragskraft. Mein Kollege Jürgen Hermann wird Ihnen gleich noch den Jahresabschluss näher erläutern, daher beschränke ich mich auf zwei Kennzahlen, die zeigen, wie gut unsere Strategie einer Konzentration auf eine höhere Finanz- und Ertragskraft aufgeht.

- 2010 konnte QSC den Free Cashflow auf 27,7 Millionen Euro verdoppeln.
- 2010 konnte QSC zugleich den Konzerngewinn auf 24,2 Millionen Euro mehr als vervierfachen.

Die steigende Finanz- und Ertragskraft gibt uns die notwendige unternehmerische Handlungsfreiheit, die wir für unsere Entwicklung hin zum kompletten ITK-Dienste-Anbieter benötigen.

Auch für 2011 streben wir eine Steigerung unserer Finanz- und Ertragskraft an.

## **2. Mittelstand für Mittelstand**

Als weiterer wichtiger Erfolgsfaktor hat sich unsere Positionierung als „Mittelständler für Mittelständler“ der ITK-Branche erwiesen. Was bedeutet das, meine Damen und Herren?

Wir kommunizieren mit unseren Mittelstandskunden auf Augenhöhe. Wir nehmen seine Bedürfnisse ernst und lösen seine Probleme schnell und flexibel. Persönliche Ansprechpartner vor Ort sind genauso selbstverständlich wie die Bereitschaft, individuelle Lösungen zu realisieren. Wir schenken dem Mittelstand die Aufmerksamkeit, die er verlangt – im Gegensatz zu unseren großen Wettbewerbern.

Unsere Kunden danken es uns. Wie sehr uns unsere Kunden vertrauen, zeigt die Tatsache, dass wir im Managed Services-Bereich beim Upselling, also in der steten Erweiterung unserer Leistungen bei einem Kunden, besonders erfolgreich sind. Rund 70 Prozent unseres Neu-Umsatzes machen wir mit Bestandskunden. Dazu hat in 2010 zum Beispiel die Erweiterung unserer Services um die internationale Vernetzung von Unternehmens-Standorten beigetragen.

Kunden wie TÜV Rheinland und ECE haben ihren Vertrag bereits um diese Leistung erweitert. Kunden wie die Immobilien Management Firma Gagfah oder das Bauunternehmen Zechbau haben ihre bestehende Standortvernetzung jetzt um Telefonie-Dienstleistungen aus der QSC Cloud ergänzt.

Die mittelständischen Eigenschaften wie Flexibilität, Schnelligkeit und unternehmerisches Handeln sind auch wesentlich für unseren Vertrieb im Produkt-Segment. Wie Sie wissen, arbeiten wir hier mit Vertriebspartnern zusammen, die ihrerseits kleineren Unternehmen unsere Produkte und zunehmend auch Lösungen anbieten.

2010 haben wir ein neues Partnerprogramm eingeführt, das sich klarer als bisher an ihren Bedürfnissen – etwa in punkto Provisionierung, Service-Bereitstellung usw. – orientiert. Außerdem haben wir unserem gesamten indirekten Vertrieb eine regionale Struktur gegeben, so dass alle Vertriebskanäle einen Ansprechpartner für alle Fragen in ihrer Nähe vor Ort haben.

Diese Maßnahmen sind auf sehr positive Resonanz bei unseren Partnern gestoßen. Derzeit führen wir eine Roadshow in 10 Städten Deutschlands zur Gewinnung zusätzlicher Partner durch. Wir verzeichnen großes Interesse.

Unser Wholesale-Segment haben wir um zwei neue Dienstleistungen erweitert. Um Managed Outsourcing und Open Access. Entschuldigen Sie bitte diese Anglizismen meine Damen und Herren, und lassen Sie mich kurz erklären, was sich dahinter verbirgt:

Mit Managed Outsourcing stellt sich QSC als Dienstleister auf, der für andere Netzbetreiber den Betrieb ihrer Netzes effizienter erbringt, als es ihnen selbst je möglich wäre. Wir

integrieren das Kunden-Netz in unser Next Generation Netzwerk und realisieren dadurch Skaleneffekte.

Der Vorteil für den Kunden: Er variabilisiert und verringert seine Kosten für den Netzbetrieb.

Vorteile für QSC:

1. Wir lasten unser hocheffizientes Netz noch besser aus und reduzieren die Stückkosten.
2. Wir erzielen damit Umsätze mit zufriedenstellenden Deckungsbeiträgen.

Derzeit betreiben wir beispielsweise für Freenet das Sprachnetz. Nach unserer Analyse gibt es derzeit noch mindestens 5 weitere potenzielle Partner für dieses Geschäftsfeld. Nach Freenet hat TELE2 im Dezember ebenfalls einen Zehn-Jahres-Vertrag abgeschlossen.

Nun zu unserem weiteren Geschäftsfeld: Open Access.

Open Access bedeutet in der Fachsprache, dass ein Netzbetreiber sein Netz öffnet und anderen Betreibern Zugang – Access – zu seinem Netz gewährt. QSC hat eine Open Access Plattform geschaffen, die diesen Vorgang regelt.

Dabei geht es ebenfalls um Kostenreduktion. Kunden sind hier einerseits die kleineren Glasfaseranbieter, von denen viele in den nächsten Jahren entstehen werden. Gesellschafter dieser Anbieter sind oftmals Kommunen und oder Stadtwerke. Andererseits sind die Vermarkter von Internetanschlüssen, die keine eigenen Netze betreiben, Kunden dieser Open Access Plattform.

QSC verbindet beide Gruppen als neutraler Dienstleister mit ihrer Open Access-Plattform miteinander. QSC stellt dafür nicht nur das NGN, sondern auch das gesamte Prozess- und IT-Know-how zur Verfügung, das für die Anbindung der Kunden, die Bereitstellung der Dienste und deren Abrechnung notwendig ist. Erste Kunden sind der Leipziger Stadtnetzbetreiber HL komm und der Internet-Serviceprovider 1&1. In Kürze werden wir weitere Kundennamen bekannt geben können. Derzeit gibt es mehr als 50 Unternehmen, die sich mit dem Aufbau lokaler Glasfaser-Infrastrukturen beschäftigen.

Dieses Geschäftsfeld wird meiner Einschätzung nach mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau in den nächsten Jahren zunehmend an Bedeutung gewinnen.

### **3. Akquisitionen**

Das 3. strategische Ziel, das ich Ihnen vor einem Jahr genannt hatte, war der Plan, durch Akquisitionen die Umsetzung unserer Strategie zu beschleunigen und vor allem, sich IT-Know-how ins Haus zu holen.

Meine Damen und Herren, Sie wissen, dass wir auch diesen Plan umgesetzt haben!

Im Dezember letzten Jahres haben wir 100 Prozent der Anteile an der IP Partner AG übernommen, und vor drei Wochen haben wir den Erwerb der INFO AG – vorbehaltlich der Genehmigung des Kartellamts – eingeleitet.

IP Partner wurde im Jahr 2000 gegründet und hat sich in den vergangenen 10 Jahren einen hervorragenden Ruf als Housing- und Hosting-Spezialist insbesondere im süddeutschen Raum erworben.

Housing heißt, dass IP Partner Rechenzentrumsfläche zur Verfügung stellt, in die Kunden ihre eigenen Server auslagern. Das tun sie, weil diese Rechenzentren nach allen Regeln der



Kunst abgesichert sind – besser als die Kunden es selbst je könnten. Strom, Klima, Brandsicherung, Netzanbindung und Zugangskontrolle genügen höchsten Sicherheitsanforderungen.

Hosting geht noch einen entscheidenden Schritt weiter. In diesem Fall werden die Server, Datenbanken und Speicher von IP Partner bereitgestellt und betrieben; der Kunde vertraut uns den Betrieb der IT-Infrastruktur zu 100 Prozent an.

Eine enge Verzahnung der Services von IP Partner und QSC unter einem Dach entspricht genau den Wünschen mittelständischer Kunden: Sie wollen komplette Unternehmensvernetzungen von der sicheren Anbindung der Standorte bis hin zum PC inklusive der Bereitstellung der Serverkapazitäten für die genutzte Software. Und das mit einer durchgängigen Ende-zu-Ende-Verantwortung von QSC für die Qualität der gesamten Dienstleistungskette.

Im Segment Managed Services gibt es mit IP Partner schon heute eine fruchtbare Zusammenarbeit auf Projektbasis, im Produkt-Bereich planen wir für das 3. Quartal neue Angebote rund um Rechenzentrumsdienstleistungen für den Partner-Vertriebskanal.

Für QSC ist diese Ergänzung des Portfolios aus drei Gründen besonders zielführend:

1. Es lassen sich hier hohe Margen erwirtschaften. Das heißt: Mit IP Partner können wir weiter unsere Finanz- und Ertragskraft stärken. QSC war und ist sehr erfolgreich, ihren Bestandskunden zusätzliche Dienstleistungen zu verkaufen. Wesentliche Aufgabe wird für uns sein, diese zusätzlichen Rechenzentrums-Dienstleistungen, wie Housing und Hosting, bei unseren Bestandskunden zu platzieren.

2. Es lassen sich langfristige Kundenbeziehungen aufbauen. Wer sich einmal für einen Housing- oder Hosting-Partner entscheidet, bleibt in der Regel für Jahre Kunde. Vor diesem Hintergrund freuen wir uns sehr, dass wir der DATEV jetzt für die nächsten 10 Jahre über 1.000 Quadratmetern Rechenzentrumskapazitäten zur Verfügung stellen. Gerade die DATEV, als der größte Dienstleister für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, hat enorme Anforderungen an Qualität und Sicherheit. Meine Damen und Herren, dass dieses anspruchsvolle Unternehmen uns vertraut - das ist ein echtes Gütesiegel für uns!
  
3. Housing und Hosting bilden wichtige Bausteine für zukünftige Cloud-Services der QSC. Diese Rechenzentrumsdienstleistungen bieten die Infrastruktur und das Betriebs-Know-how für zukünftige Angebote.

Weitere Möglichkeiten des Up- und Cross-Sellings eröffnen sich auch bei unserer zweiten Akquisition: der INFO AG. Noch hat das Kartellamt nicht der Übernahme der Mehrheit zugestimmt, aber ich bin zuversichtlich, dass dies rasch erfolgen wird.

Die INFO AG erweitert das ITK-Leistungsspektrum von QSC um zwei wesentliche Geschäftsfelder: IT Outsourcing und IT Consulting. Damit können wir unseren Kunden komplette ITK-Services aus einer Hand anbieten: von der Sprach-Daten-Kommunikation über Housing, Hosting, IT Outsourcing bis hin zum IT Consulting.

Auch regional ergänzen sich die INFO AG und QSC bzw. IP Partner sehr gut. Die INFO AG betreibt Rechenzentren in Hamburg und Oberhausen und ist stark im norddeutschen Raum verankert. IP Partner betreibt Rechenzentren in München und Nürnberg und ist im süddeutschen Raum

präsent. Dies ist ein großer Vorteil bei der Akquisition von Outsourcing-Geschäft, denn Mittelständler legen Wert auf einen Server-Standort in ihrer Nähe.

Nicht nur die strategischen Ausrichtungen passen zusammen. QSC gewinnt auch eine Top-Mannschaft ausgewiesener IT-Experten hinzu. Das ist gerade in einer Zeit des Fachkräftemangels und des noch anstehenden Kampfes um Talente von wesentlicher Bedeutung.

Das Beratungs-, Implementierungs- und Betriebs-Know-how der INFO AG-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird unser Team deutlich stärken. Die INFO AG ist sowohl SAP-Systemhaus als auch Microsoft Gold Certified Partner. Ausgehend von der IT-Beratung lassen sich leichter weitere Outsourcing-Projekte gewinnen, angefangen von der Netzdienstleistung, über die Serverinfrastruktur bis hin zur Bürokommunikation am Schreibtisch.

QSC und INFO AG kennen sich schon gut. Und zwar durch ihre langjährige gute Zusammenarbeit bei Tchibo. Tchibo ist seit Jahren ein wichtiger Kunde von QSC. Wir haben sämtliche Filialen in Deutschland, im benachbarten Ausland und Asien vernetzt. Von der Telefonie, den PCs bis hin zur Verbindung der Kassenterminals mit der Zentrale sind wir für die Telekommunikation zuständig. Die INFO AG erbringt ebenfalls seit vielen Jahren für Tchibo Outsourcing-Dienstleistungen und Services rund um den PC.

Seitdem wissen wir, dass auch bei der INFO AG Flexibilität, Schnelligkeit und Kommunikation auf Augenhöhe mit Kunden und Mitarbeitern groß geschrieben werden.

Meine Damen und Herren QSC und INFO AG sind ein gutes Beispiel dafür, dass beide Unternehmen zusammen mehr als 50 % des ITK-Budgets von Mittelständlern adressieren! Wenn

Sie so wollen, müssen wir jetzt nur noch das „Tchibo-Modell“ bei möglichst vielen Kunden duplizieren.

Das ist ein Riesenmarkt für QSC. Er entspricht einem Volumen von mehr als 50 Milliarden Euro.

Die Leistungen der INFO AG werden vor allem unser Segment Managed Services entscheidend stärken. Wir rechnen im eingeschwungenen Zustand mit einem Wachstum auf mehr als 180 Millionen Euro Jahresumsatz. In 2010 waren es hier rund 74 Millionen Euro.

Nach Veröffentlichung der geplanten Übernahme erklärten einige Beobachter – Analysten wie Journalisten –, dass QSC einen zu hohen Preis bezahlt habe. Meine Antwort darauf lautet: Nein, mitnichten! Der Aktienkurs der INFO AG konnte kein Maßstab sein, da kein Handel der Aktie stattfand. Wir zahlen einen Preis, der unter vergleichbaren Transaktionen liegt. Wir stufen den Preis als fair für ein solches Unternehmen ein, das sich nach einem Umbau wieder auf Wachstumskurs befindet. Das belegen auch die aktuellen Q1 Zahlen, die die INFO AG vorgelegt hat.

Meine Damen und Herren, QSC wird mit der INFO AG das einzige mittelständische Unternehmen in Deutschland sein, das über ein derart umfassendes ITK-Serviceangebot verfügt!

Natürlich ist damit der Transformationsprozess hin zum ITK-Service-Anbieter noch nicht abgeschlossen. Auch in den kommenden Quartalen werden wir noch konventionelle TK-Umsätze „ausschwitzen“. Planmäßig werden die Umsätze in Geschäftsfeldern wie der konventionellen Sprachtelefonie und dem Wiederverkauf von DSL-Leitungen sinken. Gleichzeitig werden die IP basierten Umsätze weiter steigen.

Gestatten Sie mir jetzt einen Blick in die weitere Zukunft .

QSC hat nun beste Voraussetzungen, um bei Cloud-Services und dem Internet der Dinge wesentliche Marktanteile zu gewinnen.

#### **4. Cloud-Services als Zukunftsmarkt**

DAS Mega-Thema der Zukunft heißt Cloud-Services. Wie schon eingangs erwähnt, zielt unser Transformationsprozess darauf ab, in diesem Zukunftsmarkt eine entscheidende Rolle zu spielen.

Eine Definition für Cloud Computing – übrigens aus dem gestrigen Handelsblatt:

*„Beim Cloud Computing beziehen die Nutzer Rechenleistung je nach Bedarf – ähnlich wie Strom aus der Steckdose. Sie greifen über das Netz auf Software und Speicherplatz zu, der von Dienstleistern in Rechenzentren bereitgestellt wird.“*

Greifen wir die wesentlichen Punkte dieser Definition heraus: Rechenleistung je nach Bedarf, Netz-Kapazitäten, über die diese Leistungen bezogen werden und Dienstleister, die Software und Speicherplatz zur Verfügung stellen. Mit IP Partner, der Info AG und QSC haben wir alles beisammen!

Was wird Cloud-Computing bewirken, meine Damen und Herren? Cloud-Services werden eine Vernetzung unserer Lebens- und Arbeitswelt bisher ungekannten Ausmaßes bewirken.

Schon heute beobachten wir eine deutliche Flexibilisierung der Arbeitswelt. Die Zeit der festen Arbeitsplätze ist vorbei. Stattdessen arbeiten Fachkräfte unterwegs, beim Kunden oder von zu Hause aus. Immer mehr Mitarbeiter fordern diese Flexibilität ein, um Arbeits- und Familienleben besser vereinbaren zu können. Oft macht es auch ökologisch Sinn,

weil unnötige Fahrtkosten für den Arbeitsweg eingespart werden. Immer mehr Kunden fordern von QSC, diese Flexibilität bei den Unternehmens-Vernetzungen zu gewährleisten.

Auch QSC selbst hat sich darauf eingestellt. In Absprache mit seinem Vorgesetzten, kann jeder Mitarbeiter zumindest einen Teil seiner Arbeit von zuhause aus erledigen.

Eine solche Flexibilisierung von Arbeitsplatz und Arbeitszeit gelingt nur, wenn Mitarbeiter überall auf alle notwendigen Informationen und Anwendungen ihrer Firma sicher zugreifen können. Mehr noch: Sie müssen auch wie im Büro Informationen austauschen und gemeinsam an Projekten und Dokumenten arbeiten können.

Beides lässt sich effizient nur über Cloud-Services realisieren.

Nach einer aktuellen Studie der Experton Group und des BITKOM wird der Umsatz mit Cloud Computing in Deutschland von 1,14 Milliarden Euro im Jahr 2010 auf 8,2 Milliarden Euro im Jahr 2015 steigen. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen werden von der Cloud profitieren. Sie können innovative Business-Anwendungen nutzen, ohne vorab viel Geld in die technische Infrastruktur investieren zu müssen und jeder Mitarbeiter, der über einen breitbandigen Internetanschluss verfügt, kann auf diese Anwendungen zugreifen.

Der zweite wesentliche Treiber für das Vordringen von Cloud Services ist das sogenannte Internet der Dinge oder auch die Kommunikation zwischen Maschinen. Denken Sie nur daran, dass Ihr Fahrzeug in Zukunft mit der Ampelanlage kommuniziert oder der Kühllaster mit dem Supermarkt. Oder stellen Sie sich vor, man könnte die Erzeugung und den Verbrauch von Energie und Strom besser in Einklang bringen

– Stichwort „smart grid“ – oder Produktionsprozesse über alle regionalen Grenzen hinweg steuern.

Überall gilt es, Unmengen von Daten zu erfassen, diese zu speichern und zu bearbeiten und dann bedarfsgerecht und sicher über ein Netz zur Verfügung zu stellen.

Noch in diesem Jahr werden wir eine eigene Plattform für Cloud Services vorstellen. Diese Plattform ist eine Art Werkzeugkasten, mit dem sich viele neue Anwendungen leicht programmieren lassen – sowohl von uns, als auch von Serviceanbietern und dem Kunden selbst.

Wir werden mit einer Anwendung beginnen, mit der jeder Nutzer seine gesamte Kommunikation vom Telefon über Handy, Anrufbeantworter, E-Mail – beruflich und privat – über eine Oberfläche und überall managen und verwalten kann. So werden wir die unterschiedlichen Kommunikationswege auch für den Anwender bündeln und insbesondere einfacher bedienbar machen.

Noch weiter in die Zukunft weist unser SensorCloud-Projekt, das im März dieses Jahres durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ausgezeichnet wurde und nun für drei Jahre finanziell gefördert wird.

Die SensorCloud erfasst, speichert und verarbeitet Messdaten aus unterschiedlichsten Branchen und stellt diese über alle lokalen Grenzen hinweg zur Verfügung. Beispiel: Eine Druckmaschine in Singapur wird von Heidelberg aus überwacht. Der Sensor an einem zentralen Bauteil stellt Unregelmäßigkeiten fest, gleichzeitig wird automatisch festgestellt, ob das Bauteil in Heidelberg vorrätig ist und automatisch findet eine Versendung statt. Techniker eines Service-Unternehmens vor Ort erhalten aus Heidelberg genau die – und nur die – notwendigen Daten, die sie für eine

Reparatur benötigen. Der Erfolg der Reparatur wird wiederum von den Heidelberger Fachleuten überprüft.

Wieso beschäftigt sich QSC gerade mit diesem Thema? Weil es ein Mittelstandsthema ist! Immer mehr mittelständische Unternehmen mit hoher Innovationskraft und globalem Aktionsradius, rufen nach solchen Lösungen.

Mit dieser konsequenten Entwicklung hin zu einem Komplettanbieter zählt QSC zu den Pionieren im ITK-Markt.

Diese Pionier-Rolle steckt offensichtlich in den Genen der QSC.

QSC war das erste Unternehmen, das bundesweit eine alternative DSL-Infrastruktur aufgebaut hat. Ein Pionier waren wir auch 2006, als wir mit dem Ausbau des NGN begonnen haben und damit frühzeitig moderne Dienste wie Voice over IP anbieten konnten.

Und jetzt, 2011, sind wir wieder ein Pionier. Wir nutzen unsere hervorragende Technologie- und Kundenbasis, um einen nächsten entscheidenden Schritt zu gehen. Und auf diesem Weg sind wir weiter als all unsere Wettbewerber.

- Wir haben unsere Finanz- und Ertragskraft deutlich gesteigert.
- Wir haben Akquisitionen getätigt, die unser Portfolio wesentlich erweitern.

und

- Wir haben beste Start-Chancen geschaffen, um in dem Markt der Zukunft mit Cloud-Services erfolgreich zu sein!

Aber mindestens genauso wichtig ist, dass wir Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für das Jahr 2011



erstmalig an diesen Erfolgen Ihres Unternehmens direkt  
beteiligen können – durch eine Dividende.

Ich bedanke mich für Ihr Vertrauen! Vielen Dank!