

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG, 5. Juni 2007

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

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Damen und Herren,
verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Meine Damen und Herren, 2006 hat QSC ein Umsatzwachstum von 35 Prozent erreicht und wir haben unsere Profitabilität entscheidend gesteigert. Im 4. Quartal haben wir erstmalig ein positives Konzernergebnis von 2,8 Millionen Euro ausweisen können.

Und 2007 wird ein Meilenstein in der Geschichte der QSC sein: In diesem Jahr werden wir voraussichtlich auch auf Jahresbasis endlich, aber auch planmäßig, ein positives Konzernergebnis erreichen. QSC wird erstmalig auch unterm Strich schwarze Zahlen schreiben. Wir planen dieses Jahr ein Konzernergebnis von 15 bis 25 Millionen Euro.

Das war ein langer Weg, wie haben wir das geschafft?

Wir haben uns noch mehr auf unsere drei strategischen Geschäftsfelder konzentriert und damit noch mehr als bisher auf eine bessere Umsatzqualität gesetzt! Diese drei Geschäftsfelder bieten hervorragende Wachstumschancen für QSC, eine gute Margensituation und eine – relativ – günstige Wettbewerbssituation.

Diese drei strategischen Geschäftsfelder möchte ich Ihnen noch einmal kurz in Erinnerung rufen.

Das erste Geschäftsfeld, das auch unser Kerngeschäftsfeld ist und bleibt, nennen wir Managed Services.

Darunter verstehen wir vor allem komplette Unternehmensvernetzungen, sogenannte Virtuelle Private Netze – abgekürzt VPN. Wir verbinden zum Beispiel die Firmenzentralen unserer Kunden mit ihren Niederlassungen oder Heimarbeitsplätzen. Alle Nutzer dieses Netzes können effizient und sicher auf zentrale Daten zugreifen.

Zunehmend erbringt QSC zu der reinen Datenübertragung Leistungen wie Voice-over-IP – Lösungen - also Telefonie über die DSL-Leitung; oder auch Sicherheitslösungen, wie Firewalls, Anti-Spam- und Anti-Viren-Filter und weitere Dienste rund um die Bürokommunikation.

QSC kann ihren Kunden besonders intelligente Dienste bieten, weil wir als eines der ersten Telekommunikationsunternehmen in Deutschland unser gesamtes Netz zu einem sogenannten NGN, also zu einem Next-Generation-Network, ausgebaut haben. Ein solches „Netz der nächsten Generation“ überträgt auch Telefonie als Daten – ohne dass der Nutzer dieses bemerkt. Diese Kombination ist nicht nur kostengünstiger als die herkömmliche alte Technik, sondern macht Dienstleistungen, die Sprache und Daten kombinieren, wesentlich einfacher.

Die Telekom fängt erst langsam mit dem Aufbau eines solchen NGN, d. h. mit der Migration der alten Telefontechnik auf das IP Protokoll an; QSC hat diese Migration im letzten Jahr bereits abgeschlossen.

Unser zweites strategisches Geschäftsfeld ist das Geschäft mit den „Direkt-Anschlüssen“. Es umfasst sämtliche Varianten von DSL-Anschlüssen für kleinere und größere Unternehmen. QSC bietet heute DSL-Anschlüsse in nahezu allen Bandbreitenvarianten, asymmetrisch bis zu 16 Mbit/s sowie bis zu 6 Mbit/s in beide Richtungen an – und ist damit einer der ganz wenigen Anbieter in Deutschland, die für ihre Kunden diese Variationsbreite realisieren.

Hinzu kommen verschiedene Kombi-Produkte aus DSL-Anschluss und Voice-over-IP-Technik, die es erlauben, über die DSL-Leitung auch zu

telefonieren. Für beides zahlt der Geschäftskunde nur einen Pauschalpreis. Dies spart ihm bis zu 30 Prozent Kosten und steigert die Effizienz und Servicequalität seiner Kommunikation. QSC erhöht durch diesen „direkten Draht“ zum Kunden zudem deutlich ihre Kundenbindung. Alle diese Produkte sind speziell für den Geschäftskunden entwickelt worden.

Das dritte Geschäftsfeld ist das „Wholesale“-Geschäftsfeld. Es entwickelt sich derzeit besonders dynamisch, weil wir indirekt von dem DSL-Boom im Privatkundenmarkt profitieren – ohne als Anbieter in den Preiskampf im Endkundenmarkt einzusteigen. Wir liefern hier wichtigen Anbietern wie Hansenet oder freenet „nur“ die gewünschten DSL-Anschlüsse sowie Technik- und Prozesskompetenz.

Das „klassische“ Wholesale Geschäft machen wir weiterhin mit unseren internationalen Carriern und ISP. Diese Wholesale-Partner kaufen bei uns Netzkapazitäten ein, die sie zu individuellen Produkten veredeln und ihren Kunden weiterverkaufen. Die internationalen Carrier wie zum Beispiel British Telecom, Orange/France Telecom, AT&T, Verizon und andere bedienen meist internationale Kundenprojekte und benötigen im Rahmen dessen nationale Netzkapazitäten in Deutschland. Da ist QSC mit ihrer bundesweiten, hochqualitativen Infrastruktur ein guter Partner.

Knapp 80 Prozent unseres Gesamtumsatzes in 2006 haben wir bereits in diesen drei strategischen Geschäftsfeldern erzielt und der Anteil soll weiter steigen. Auf Dauer wollen wir hier eine durchschnittliche Bruttomarge von 50 Prozent erwirtschaften. Dabei erwarten wir insbesondere im Managed Services Segment eine hohe Marge, während die Marge im Wholesale-Geschäft tendenziell sinken dürfte.

Für alle drei Geschäftsfelder ist die Größe des Netzes ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Mehr Netzabdeckung heißt mehr Kunden erreichen und bedienen zu können. Der adressierbare Markt vergrößert sich mit zunehmender Netzabdeckung.

Um unseren Netzausbau liquiditätsschonend intelligent voranzutreiben, haben wir im Juli 2006 gemeinsam mit TELE2 die Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co KG gegründet. Gemeinsames Ziel ist es, das Netz bis Ende dieses Jahres auf ca. 2.000 Hauptverteiler, auszubauen. Dann werden wir die Hälfte aller Privathaushalte und 70 Prozent der ausgeschriebenen Unternehmensstandorte in Deutschland erreichen. TELE2 hat dafür eine Bareinlage von 50 Millionen Euro in die Plusnet eingebracht; außerdem rechnen wir für QSC mit jährlichen Kosteneinsparungen von mehr als 10 Millionen Euro allein im Netzbetrieb. Der Vertrag läuft bis 2013. Plusnet ist sozusagen die Fabrik, die Produktionsstätte für die Netz-Dienstleistungen. Plusnet hat nur zwei Kunden: die Gesellschafter QSC und TELE2. Produkt-Design, Marketing, Vertrieb bleiben in den Händen von QSC bzw. TELE2. Wir haben sogar theoretisch noch Platz für einen dritten Gesellschafter, mit dem wir das Netz noch weiter ausbauen könnten. QSC wird jedoch Mehrheitsgesellschafter der Plusnet bleiben.

Mit der Gründung von Plusnet – unserer Meinung nach übrigens eine wirkliche Innovation im deutschen TK-Markt – sichern wir auch die Marktposition von QSC ab. Unseres Erachtens werden hierzulande mittelfristig maximal drei alternative nationale Netzbetreiber neben der Deutschen Telekom einen relevanten Markt finden. Mit Plusnet wird QSC unter diesen Dreien sein und bleiben! Mit 2.000 Hauptverteilern wird QSC über eines der größten Netze verfügen, und mit der fast vollständigen Aufrüstung auf ADSL2+ Technologie sowie mit der kompletten Umrüstung auf ein NGN-Netzwerk auch über eines der modernsten und zukunftsfähigsten Netze.

Ein weiterer wichtiger Schritt im letzten Jahr zur Erhöhung von Netzgröße und -qualität war die Übernahme der Broadnet AG. Die Broadnet AG mit Sitz in Hamburg verfügt über ein Netz von 600 Hauptverteilern und ist wie QSC auf VPN- und Voice over IP-Lösungen für Geschäftskunden fokussiert. Zudem verfügt Broadnet über Richtfunk-Lizenzen in 42 Regionen Deutschlands und damit über das größte Richtfunk-Netz für Endkunden-Anschlüsse. Richtfunk bietet gerade bei der Anbindung von besonders

wichtigen Unternehmensstandorten für unsere Kunden einen deutlichen Mehrwert. Viele dieser Unternehmen wünschen als Sicherheits-Lösung eine zusätzliche drahtlose Verbindung für den Fall, dass die DSL-Leitung aufgrund von Tiefbau-Arbeiten oder sonstigen Störungen zwischenzeitlich ausfällt.

Rund zwei Drittel des DSL-Netzes von Broadnet sind überlappend mit dem QSC-Netz und damit Synergiepotential, ein Drittel oder 200 Hauptverteiler hat QSC über die Akquisition hinzugewonnen.

Nicht nur die Netz-Kapazitäten waren für die Übernahme der Brodnet AG entscheidend. Mindestens so wichtig sind uns die kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die wir auf diese Weise für uns gewinnen können. Wie sollten wir unser enormes Wachstum managen ohne fähige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Der Wettbewerb im Telekommunikationsmarkt ist hart – und der Kampf um die Talente hat gerade erst begonnen. Für den Unternehmenserfolg entscheidend ist es gut ausgebildete, kreative und motivierte Mitarbeiter zu gewinnen. QSC hat allein im letzten Jahr 95 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter - neben den 180 Broadnet Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern - eingestellt und sucht auch in diesem Jahr rund 100 neue QSC'lerinnen und QSC'ler.

QSC zählt seit fünf Jahren zu den wachstumsstärksten Technologieunternehmen in Deutschland. Dynamik und Kompetenz spiegeln sich 2006 auch in unserem Aktienkurs wider. Unser Unternehmenswert hatte sich zum Stichtag 31.12.2006 von 444 Millionen in 2005 auf rund 670 Millionen Euro in 2006 um mehr als die Hälfte erhöht. Unser Aktienwert ist – obwohl wir 16 Prozent neue Aktien ausgeben haben – sogar um 30 Prozent gestiegen – mehr als der TecDAX. Das zeigt in hohem Maße das Vertrauen der Anleger in die Qualität unseres Geschäftsmodells und unseres Managements - auch wenn sich dies derzeit nicht so eindeutig in unserem Aktienwert widerspiegelt. Aber ich bin überzeugt, dass das sich auch angesichts unseres starken profitablen Wachstums bald wieder ändern wird.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, lassen Sie mich die aus meiner Sicht wichtigsten Eckpunkte für das Geschäftsjahr 2006 nennen:

1. Signifikante Verbesserung der Umsatzqualität durch konsequente Konzentration auf die drei strategischen Geschäftsfelder: Dadurch Steigerung des Umsatzes von 194,4 Millionen Euro um 35 Prozent auf 262,5 Millionen Euro und gleichzeitig Vervierfachung des EBITDA von 5,8 Millionen Euro im Vorjahr auf 21,2 Millionen Euro in 2006. Außerdem erstmals ein positives Konzernergebnis im 4. Quartal 2006 in Höhe von 2,8 Millionen Euro gegenüber -4,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal.
2. Beschleunigter Netzausbau von rund 110 Städten Ende 2005 auf rund 160 Städte Ende 2006. Zusätzliche Aufrüstung fast des gesamten Netzes mit ADSL2+ Technologie und des gesamten Netzes zu einem Next Generation Network.
3. Erfolgreicher Ausbau des Wholesale-Geschäfts durch die Gewinnung marktstarker Partner in diesem Markt wie Hansenet und freenet, um indirekt am Boom im Privatkunden- DSL-Markt zu partizipieren.

Meine Damen und Herren, damit ist QSC ihrem Ziel, einer der führenden Anbieter für Telekommunikations-Lösungen für Geschäftskunden zu werden, wieder einen ganz entscheidenden Schritt näher gekommen!

Ich bedanke mich ganz ausdrücklich bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der QSC. Es ist letztlich ihr Verdienst, dass wir unsere Pläne, die ich Ihnen vor einem Jahr in der Hauptversammlung ankündigte so planmäßig und konsequent realisieren konnten!

Wo steht QSC heute?

QSC wächst weiterhin mit enormer Dynamik! Im ersten Quartal 2007 wuchs der Umsatz verglichen mit dem Vorjahresquartal um 41 Prozent auf 76,8 Millionen Euro und das EBITDA-Ergebnis verdreifachte sich fast auf 8,9 Millionen Euro. Das Konzernergebnis stieg auf plus 1,1 Millionen Euro. Trotz dieser erfreulichen Zahlen hätte der Finanzmarkt gerne einen etwas höheren Umsatz gesehen. In der Tat fällt die wahre Wachstumsdynamik beim Vergleich des 4. Quartals 2006 mit dem 1. Quartal 2007 nicht so auf, weil wir im 4. Quartal 2006 rund 6 Millionen Euro Einmaleffekte verbuchen mussten. Bei genauerem Hinsehen liegen wir im Plan und wir werden auch in diesem Jahr überdurchschnittlich wachsen und planen unser Ziel von 350 Millionen Euro Umsatz zu erreichen.

Warum bin ich davon überzeugt?

Erstens: Weil wir mit unserer Positionierung als Geschäftskunden-Anbieter in den drei strategischen Geschäftsfeldern goldrichtig liegen. Diese drei Geschäftsfelder sind Wachstumsmärkte und wir wachsen überdurchschnittlich mit ihnen.

Zweitens: Wir beschränken uns damit auch bewusst auf das, was wir wirklich können. Wir versuchen gar nicht erst, ein Bauchladen zu sein und allen Arten von Kunden mit allen Arten von Produkten und Dienstleistungen gerecht zu werden. Sondern wir konzentrieren uns darauf, wo wir definitiv besser sind als der Wettbewerb.

Drittens: Unsere Kunden sind mit uns sehr zufrieden. In verschiedenen Kundenzufriedenheitsanalysen erhalten wir bezüglich Produktqualität, Service, Preis-Leistungs-Verhältnis und Image Spitzenwerte. Eine speziell unter mittelständischen Kunden durchgeführte Befragung ergab sogar, dass 83 Prozent unserer Kunden zufrieden oder sehr zufrieden mit uns sind. Genauso viele würden uns weiter empfehlen und 55 Prozent haben dieses schon getan. Das ist entscheidend, meine Damen und Herren! Dies sind absolute Spitzenwerte!! Und genau hier liegt auch unser Wettbewerbsvorteil gegenüber der Deutschen Telekom.

Empfehlen auch Sie unser oder besser Ihr Unternehmen weiter, meine Damen und Herren, das ist mein Wunsch an Sie.

Viertens: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind hochmotiviert. Das ist heute besonders wichtig. Denn der Service ist immer nur so gut – oder so schlecht – wie die Mitarbeiter bereit sind, sich für den Kunden einzusetzen. Lieferzeiten, Anschaltzeiten, Entstörzeiten usw. sind nur dann kurz zu halten, wenn die Mitarbeiter das auch wirklich wollen. Vorschriften und Prozessbeschreibungen können unterstützen, aber niemals die persönliche Flexibilität und Einsatzbereitschaft ersetzen.

Fünftens: Unsere Unternehmenskultur fördert Kundenorientierung und Teamgeist. Ich sehe es daher auch als eine meiner Haupt-Aufgaben an, diese Unternehmenskultur zu erhalten und weiter zu entwickeln. Auch und gerade vor dem Hintergrund der Akquisitionen, die wir getätigt haben. Unterschiedliche berufliche Erfahrungen und Erwartungshaltungen der neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen mit der Kultur von QSC in Einklang gebracht werden. Wenn uns das weiterhin so gut gelingt, wie bisher, dann wird QSC auch langfristig als eines der kundenfreundlichsten Unternehmen und beliebter Arbeitgeber punkten.

Sechstens: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter machen die Ziele unserer Kunden zu ihren Zielen. Sie unterstützen unsere Kunden dabei, ihr Geschäft schneller, besser und effizienter zu machen. Oder anders ausgedrückt: Wir verkaufen unseren Kunden durch intelligente Kommunikationslösungen mehr Produktivität bei ihrem eigenen Geschäft. Letztendlich verkaufen wir Produktivität, meine Damen und Herren! Dazu ein Beispiel: Jeder von Ihnen kennt die Situation, dass er, wenn er bei einem größeren Unternehmen anruft, sich entweder zeitraubend durchfragen muss oder weiterverbunden wird. Egal, ob halb automatisch durch die Wahl bestimmter Nummern zu bestimmten Themen oder durch persönliches Durchfragen.

Für Thyssen Krupp Schulte, den Werkstoff-Händler des ThyssenKrupp Konzerns, hat QSC genau dies bundesweit und über alle 14 und demnächst 40 Standorte in Deutschland hinweg durch eine intelligente Netz-Lösung ersetzt. Dort wo früher 25 dezentrale Server in Deutschland notwendig gewesen wären – mit all den verbundenen Kosten – hat QSC dies mit einer einzigen zentralen Lösung im Netz erledigt. Das Netz wiederum ist mit dem SAP-Programm des Unternehmens verbunden und erkennt daher bereits an der Telefonnummer des Anrufers, um was für einen Kunden es sich handelt. Das Netz „weiß“ auch sofort, welcher Ansprechpartner der Richtige ist. Daraufhin wird der Anruf direkt an diesen Ansprechpartner weitergeleitet. Der wiederum sieht sofort dessen Daten auf seinem Bildschirm und kann ihm schnell und kompetent weiterhelfen, weil er den Anrufer ja bereits kennt. Das spart sowohl dem Anrufer, aber auch dem Unternehmen Zeit und Nerven und ist daher wesentlich kundenfreundlicher und effizienter als zig Rückrufe oder Weiterleitungen. Und noch ein Faktor ist interessant: Der Kunde ruft nicht eine anonyme 0800er Nummer an, sondern kann in „seiner“ Niederlassung die entsprechende lokale Nummer anrufen.

Basis hierfür ist ein intelligentes Netz, das NGN, wie QSC es besitzt, sowie Kreativität und Kompetenz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Siebtens: Wir verstehen uns als Premium-Anbieter im Telekommunikationsmarkt. Als ein Anbieter, der seinen Kunden erstklassige Lösungen und Produkte liefert, der seine Kunden durch Sicherheit, Stand der Technik und Einfachheit in der Nutzung überzeugt. Insgesamt will QSC damit ihren Kunden die Gewissheit bieten, dass sie immer die bestmögliche Leistung erhalten.

QSC hat sich daher im Frühling dieses Jahres ein neues Corporate Design, also ein neues Erscheinungsbild gegeben, um genau diesen Premium-Anspruch auch nach außen deutlich zu machen. Der neue Außenauftritt in der edleren Farbkommunikation von Silber und Orange, die zeitlose Bauhausschrift, die großzügigere grafische Gestaltung, die einfacheren

Bildmotive und natürlich der Claim „Ihre Premium-Alternative“ sollen die Hochwertigkeit der QSC-Leistung unterstreichen.

Wir haben es zur CeBIT eingeführt und bisher fast ausschließlich positive Rückmeldungen von unseren Kunden erhalten. Ich hoffe, dass es auch Ihnen gefällt. Hier ein paar Beispiele;

Wichtig war uns zu zeigen, dass Telekommunikation das Leben einfacher macht und Kunden sich immer weniger um die technischen Details zu kümmern brauchen – genauso wenig wie sie z. B. über die Funktionsweise eines Reißverschlusses nachdenken, um ihn richtig zu nutzen. Die Dinge müssen halt zusammenpassen!

Meine Damen und Herren, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich hoffe, Sie stimmen mir zu, dass QSC sich am Markt gut positioniert hat und beste Zukunftsperspektiven besitzt.

Ich verspreche Ihnen: Wir werden sie nutzen! Wir werden diese Position ausbauen und festigen und einer der führenden Anbieter für Premium-Lösungen im Telekommunikationsmarkt werden.

Dafür haben wir uns vor allem folgendes vorgenommen:

1. Wir werden unsere Kompetenz für Managed Services weiter ausbauen. Auf Basis unseres erstklassigen, modernen Netzes werden wir intelligente Dienstleistungen erbringen, die unseren Kunden das Geschäft produktiver und leichter machen. Immer mehr große und mittelständische Unternehmen fragen diese Dienstleistungen nach. Und als Premium-Anbieter genießen wir wiederum das Vertrauen unserer Kunden.
2. Wir werden unser Netz – weiter ausbauen. Schon heute verfügen wir über rund 1.500 ausgebaute Hauptverteiler. Ende des Jahres werden es knapp 2.000 sein. Aber wir können uns vorstellen, das Netz weiter

auszubauen, um unsere Position als einer der drei größten alternativen Netzbetreiber zu stärken.

3. Parallel dazu werden wir das Wholesale-Geschäft weiter vorantreiben und so weiterhin am DSL-Boom im Privatkundenmarkt partizipieren. Die besonders hohen Wachstumsraten in diesem Segment zeigen die Dynamik, die dieser Markt gerade entwickelt.
4. Insgesamt werden wir unsere Umsatzqualität weiter steigern und unsere Profitabilität überdurchschnittlich erhöhen. In Zahlen ausgedrückt heißt der Plan für das laufende Jahr:
 - Weiterhin überdurchschnittliches Wachstum von mindestens 33 Prozent auf mindestens 350 Millionen Euro
 - Steigerung des EBITDA auf 50 bis 60 Millionen Euro
 - Erhöhung des positive Konzernergebnisses auf 15 bis 25 Millionen Euro

QSC hat also weiterhin sehr ehrgeizige Ziele. Wir werden uns nicht ausruhen. Dafür ist der Markt zu hart umkämpft, der Wettbewerb zu kompetent und der Kunde zu wählerisch. Wir benötigen weiterhin unsere ganze Kraft, um aus QSC das zu machen, was wir sein wollen: Ich möchte erreichen, dass mittelständische Unternehmen, die einen Telekommunikations-Dienstleister suchen, gar nicht mehr an QSC vorbei kommen.

Doch bis dahin ist noch viel zu tun. Und ich bitte Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ganz herzlich, dass Sie uns weiterhin Ihr Vertrauen schenken – so wie Sie es bisher getan haben. Dafür möchte ich Ihnen auch im Namen meiner Vorstandskollegen und des gesamten Teams von QSC ausdrücklich danken! Und empfehlen Sie uns weiter, bei Unternehmen zu denen Sie Kontakt haben.