

## **Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG, 5. Juni 2007**

**Rede von Markus Metyas**

**Finanzvorstand der QSC AG**

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

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste,

wie gut sich QSC im vergangenen Geschäftsjahr entwickelt hat, dokumentiert auch der konsolidierte Konzernabschluss, den ich Ihnen im Folgenden erläutern möchte.

Seit dem mehrheitlichen Erwerb der Broadnet AG im Juni 2006 enthält unser Konzernabschluss zeitanteilig auch die Zahlen dieses börsennotierten Hamburger Breitbandanbieters; seit 1. September enthält er auch die Zahlen der Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG.

Neben dem Konzernabschluss werde ich Sie auch über die einzelnen Maßnahmen im Rahmen der Broadnet-Übernahme sowie die Entwicklung der QSC-Aktie informieren.

2006 setzte QSC ihr margenstarkes Wachstum fort. Bei jedem Produkt und bei jedem Projekt achtet QSC auf hinreichende Deckungsbeiträge.

Bei QSC stehen nicht Umsätze um jeden Preis sondern Umsätze zu vernünftigen Deckungsbeiträgen im Zentrum des unternehmerischen Handelns, daher wuchsen die Ergebnisse von QSC auch 2006 deutlich schneller als die Umsätze.

Der Umsatz stieg um **35%** auf 262,5 Millionen Euro.

Der Bruttogewinn verbesserte sich um **104%** auf 58,9 Millionen Euro.

Und das operative Ergebnis vor Steuern und Abschreibungen, das EBITDA, erhöhte sich sogar **um 266%** auf 21,2 Millionen Euro.

Die Basis für ein solch margenstarkes Wachstum bildet unsere Netz-Infrastruktur. Im vergangenen Jahr investierte QSC 40,1 Millionen Euro in die Aufrüstung des Netzes mit ADSL2+ Technologie und den Ausbau zusätzlicher Hauptverteiler-Standorte; hinzu kamen Vorleistungen für den Anschluss und die Vernetzung neuer Großkunden und Wiederverkäufer. Die Summe von 40,1 Millionen Euro beinhaltet darüber hinaus erste Investitionen unserer neuen Tochtergesellschaft Plusnet, die im Herbst 2006 mit dem Ausbau des DSL-Netzes auf knapp 2.000 Hauptverteiler begonnen hat.

Dieser Netzausbau ist durch die Kapitaleinlage des Plusnet-Mitgesellschafters TELE2 in Höhe von 50 Millionen Euro bereits vollständig finanziert. Neben der guten Entwicklung des operativen Geschäfts führte diese Kapitaleinlage maßgeblich zu der nahezu Verdoppelung liquider Mittel Jahresende.

Der hohe Umsatzanstieg um 35% auf 262,5 Millionen Euro resultiert aus den Erfolgen in den drei strategischen Segmenten: Großkunden, Geschäftskunden und Wiederverkäufer. Insgesamt erhöhte sich der Umsatzanteil der strategischen Segmente im Jahresvergleich von 72 auf 79%.

Die höchsten Umsatzzuwächse erzielten wir 2006 im Geschäft mit Wiederverkäufern. Wir konnten den Umsatz hier auf 65,4 Millionen Euro mehr als verdoppeln. Besonders hohe Umsatzzuwächse konnten wir hierbei im Wholesale-Geschäft realisieren; einem Geschäftsfeld, mit dessen Aufbau wir erst im Jahr 2005 begonnen hatten.

2006 haben wir bewusst interne Ressourcen auf den Aufbau des Wholesale-Geschäfts konzentriert, um uns frühzeitig in diesem wachstumsstarken Markt zu positionieren. Aber auch in den anderen beiden strategischen Segmenten, Großkunden und Geschäftskunden, konnten wir die Umsätze deutlich steigern. Der Umsatz mit Großkunden erhöhte sich 2006 um 27% auf 65,5 Millionen Euro, der Umsatz mit Geschäftskunden um 31%.

Der Umsatz mit Privatkunden blieb demgegenüber im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert. Diese geplante „Stagnation“ ist eine Folge der Konzentration von QSC auf margenstarkes Wachstum. Auch im Privatkundenmarkt, wo in weiten Teilen ein harter Preiswettbewerb herrscht, konzentrieren wir uns auf jene Produkte und Dienste mit einem hinreichenden Deckungsbeitrag.

Das margenstarke Wachstum prägt die Gewinn- und Verlustrechnung von QSC im Jahr 2006. Unser Umsatz stieg 2006 um 35%, die Kosten der umgesetzten Leistungen, die Nettowerkkosten, erhöhten sich dagegen nur um 23%.

Unter dieser größten Kostenposition fasst QSC alle Kosten zusammen, die unmittelbar und mittelbar durch unsere Infrastruktur entstehen. Rund 40% dieser Kosten sind sprungfix, rund 60% variabel. So lange die QSC-Infrastruktur noch nicht vollständig ausgelastet ist – und Ende 2006 waren die Leitungskapazitäten im Durchschnitt erst zu rund 30% genutzt – bleiben die fixen Kostenbestandteile bei steigenden Umsätzen weitgehend konstant. In der Konsequenz steigen die Nettowerkkosten daher deutlich langsamer als die Umsätze. So kann QSC mit zunehmender Größe immer bessere Ergebnisse erwirtschaften.

Die steigende Ertragskraft zeigt sich deutlich beim Bruttoergebnis. 2006 konnte QSC das Bruttoergebnis auf 58,9 Millionen Euro verdoppeln.

Bei einem Umsatzanstieg um 68 Millionen Euro konnten wir das Bruttoergebnis um 30 Millionen Euro steigern – genau diese Entwicklung zeichnet ein skalierbares und infrastrukturbasiertes Geschäftsmodell, wie QSC es betreibt, aus.

Die Marketing- und Vertriebskosten stiegen 2006 um 41% auf 43,1 Millionen Euro. Planmäßig haben wir 2006 den direkten Vertrieb für Großkunden und Wiederverkäufer personell weiter verstärkt.

Die Erfolge unserer Vertriebspartner im Segment Geschäftskunden führten darüber hinaus zu einem Anstieg der in den Marketing- und Vertriebskosten enthaltenden Provisionszahlungen. Bei allen Kostenpositionen ist darüber hinaus zu berücksichtigen, dass diese seit Juni 2006 auch die entsprechenden Kosten von Broadnet enthalten.

Der Effekt der Broadnet-Konsolidierung trug maßgeblich zu der Erhöhung der allgemeinen Verwaltungskosten um 51% auf 25,5 Millionen Euro im Jahr 2006 bei. Wir unterhalten derzeit im Konzern an zwei Standorten, Köln und Hamburg, Verwaltungen mit sämtlichen Funktionalitäten einer börsennotierten Gesellschaft. Aber selbst auf dieser Basis betragen die Verwaltungskosten lediglich 10% der Umsätze – QSC hält weiter am Prinzip einer schlanken Verwaltung fest.

Traditionell weist QSC nur sehr geringe Kosten für Forschung und Entwicklung aus, 2006 lagen sie bei 0,2 Millionen Euro. Diese Zahl beinhaltet aber nicht die zahlreichen Prozessinnovationen, die unsere Entwickler und Techniker insbesondere beim Aufbau neuer Managed Services-Lösungen für Großkunden erarbeiten. Die ausgewiesenen F&E-Kosten sind daher keine geeignete Maßzahl, um die Innovationskraft von QSC zu messen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen 2006 vor allem aus einem Grund auf 2,9 Millionen Euro – der Umstellung des Finanzierungsmodells der Bundesnetzagentur von einem Lizenz- zu einem Gebührenmodell. In diesem Zusammenhang hat QSC Rückstellungen für noch ausstehende Zahlungen für Telekommunikationslizenzen aufgelöst und als sonstigen betrieblichen Ertrag verbucht.

Die Konzentration auf margenstarkes Wachstum führte 2006 zu einer deutlichen Verbesserung der Ergebnisse. Das operative Ergebnis, das EBIT, blieb mit -7,2 Millionen Euro zwar ebenso wie das Konzernergebnis mit -5,3 Millionen Euro im Gesamtjahr noch negativ. Im vierten Quartal 2006 konnte QSC aber bereits ein positives Konzernergebnis in Höhe von 2,8 Millionen Euro erwirtschaften. Und im laufenden Jahr planen wir einen deutlichen Ausbau der Gewinne.

Die entscheidende Steuerungs- und Messgröße ist bei QSC wie bei fast allen Telekommunikationsanbietern das EBITDA-Ergebnis. 2006 konnte QSC ein EBITDA von 21,2 Millionen Euro erwirtschaften und diese zentrale Größe damit binnen Jahresfrist um 266% steigern.

Bei einem Umsatzanstieg um 35% stieg das EBITDA-Ergebnis um 266% – das ist margenstarkes Wachstum!

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.

2006 konnten wir das EBITDA in allen drei strategischen Segmenten deutlich steigern, allen voran in dem besonders wachstumsstarken Segment Wiederverkäufer. Binnen eines Jahres haben wir hier das Segment-EBITDA um 19,9 Millionen Euro auf 32,8 Millionen verbessert.

In absoluten Zahlen lagen die Segment-Ergebnisse bei Großkunden und Geschäftskunden sogar noch höher. 2006 erreichte das Segment-EBITDA bei Geschäftskunden 39,7 Millionen Euro, bei Großkunden lag es bei 38,9 Millionen.

Die Attraktivität der drei strategischen Segmenten unterstreicht ein Blick auf die jeweiligen Segmentmargen: Mit Großkunden erwirtschaftete QSC im vergangenen Jahr eine Segmentmarge von 59%, mit Geschäftskunden von 52% und mit Wiederverkäufern von 50%. Wenn man diese Margen mit derjenigen des Privatkundengeschäfts vergleicht, ist leicht nachvollziehbar, wie zukunftsweisend die frühzeitige Konzentration von QSC auf das Geschäft mit Unternehmenskunden war.

Die positive Entwicklung des operativen Geschäfts prägt auch die Kapitalflussrechnung von QSC. Im Jahresverlauf 2006 konnten wir einen positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 11,7 Millionen Euro erwirtschaften. Das beschleunigte Investitionstempo führte zu einem Zahlungsmittelabfluss aus Investitionstätigkeit von 36,4 Millionen Euro.

Der positive Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von 40,3 Millionen Euro resultiert in erster Linie aus der Kapitaleinlage der TELE2 in die Plusnet.

Die Liquidität unseres Unternehmens, die neben den Zahlungsmitteln auch zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte enthält, verdoppelte sich infolgedessen im Jahresverlauf nahezu auf 108,9 Millionen Euro.

Die höheren Investitionen sowie der mehrheitliche Erwerb der Broadnet AG führten auch in der Bilanz zu Veränderungen. Der Wert der ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte stieg in Folge der Broadnet-Akquisition auf 47,5 Millionen Euro gegenüber 9,3 Millionen im Vorjahr. Der Wert der

Sacheinlagen erhöhte sich auf 61,5 Millionen Euro nach 33,4 Millionen im Jahr 2005.

Auf der Passivseite wies QSC 2006 wie auch im Jahr zuvor keine eigenen Aktien aus; von Ihrer letztjährigen Ermächtigung in der ordentlichen Hauptversammlung zum Erwerb von QSC-Aktien haben wir keinen Gebrauch gebracht.

Auch wenn wir zur Zeit keine konkreten Pläne haben, dieses Jahr anders zu handeln, bitten wir Sie gemäß Tagesordnungspunkt 5 um Zustimmung zu einer erneuten Ermächtigung. Wir möchten einfach für alle Fälle vorbereitet sein!

Lassen Sie mich eine weitere Position auf der Passivseite erläutern. QSC nutzt die vergleichsweise günstige Finanzierungsform des Finanzierungsleasings für Investitionen. Die hohe Bereitschaft von Leasinggebern, uns Finanzierungen zu attraktiven Konditionen anzubieten, sehen wir hierbei als Beleg der Solidität unseres Geschäftsmodells sowie der finanziellen Leistungskraft von QSC.

Die langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasing stiegen 2006 insgesamt um 10,3 Millionen Euro auf insgesamt 29,4 Millionen Euro. Abgesehen davon blieb QSC auch 2006 nahezu schuldenfrei. Eine Eigenkapitalquote von 54% zum Jahresende 2006 unterstreicht die Solidität unserer Finanzierung.

Im Folgenden möchte ich näher auf die Entwicklung des Eigenkapitals und hier insbesondere des gezeichneten Kapitals im Jahr 2006 eingehen. Das gezeichnete Kapital hat sich 2006 um 18,9 Millionen Euro auf 133,9 Millionen erhöht.

Dies resultiert aus Kapitalerhöhungen aus Genehmigtem Kapital und aus der unterjährigen Ausgabe von Bezugsaktien aus Bedingtem Kapital im Rahmen von Aktienoptionsplänen. Laut Aktienregister verteilte sich das Grundkapital der QSC AG per 31. Dezember 2006 auf 30.539 Aktionäre.

Die beiden Gründer, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, hielten zum Stichtag 31. Dezember 2006 jeweils 10,3% der insgesamt 133.897.686 Aktien. Die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital hält 25,1%. Weder die Gründer noch Baker Capital haben seit dem Börsengang auch nur eine einzige QSC-Aktie verkauft.

Zwischen den Gründern und Baker Capital bestehen keine Poolverträge, keiner der drei Altaktionäre besitzt Sonderrechte. Über die drei hier genannten Aktionäre hinaus verfügt unseres Wissens kein QSC-Aktionär über mehr als 10% der Anteile. Bezüglich der weiteren nach Paragraph 315 Absatz 4 Handelsgesetzbuch erforderlichen Erläuterungen möchte ich auf den Ihnen vorliegenden Geschäftsbericht 2006 verweisen.

Für den Erwerb der Aktienmehrheit an der Broadnet AG wurde das Genehmigte Kapital unter Bezugsrechtsausschluss ausgenutzt. Ihr Bezugsrecht kann bei Ausgabe neuer QSC-Aktien gegen Sacheinlage ausgeschlossen werden – und genau dies geschah beim Erwerb von Broadnet.

Dafür haben die Verkäufer der Aktienmehrheit an der Broadnet AG ihre Aktien gegen Gewährung von QSC-Aktien in die QSC eingebracht und damit den Wert unseres Unternehmens erhöht.

QSC konnte so einen kleineren Breitbandanbieter mit einem ähnlichen Geschäftsmodell gegen Ausgabe von QSC-Aktien – und damit ohne Einsatz eigener liquider Mittel erwerben.



Ausgangspunkt war am 6. Juni 2006 ein Vertrag mit den bisherigen Hauptaktionären und dem Management von Broadnet über den Erwerb von 10.654.555 Broadnet-Aktien, dies entsprach zum damaligen Zeitpunkt rund 67% des gezeichneten Kapitals.

Im Gegenzug erhielten die Verkäufer 11.232.176 neue QSC-Aktien aus genehmigtem Kapital. Die Verkäufer erhielten somit 1,0542 QSC-Aktien je getauschter Broadnet-Aktie.

Den gesetzlichen Bestimmungen folgend haben wir danach am 22. Juli 2006 ein öffentliches Übernahmeangebot vorgelegt: Alle Broadnet-Aktionäre hatten hierbei die Möglichkeit, zu denselben Konditionen wie die Hauptaktionäre und das Management von Broadnet ihre Aktien in QSC-Aktien zu tauschen. Bis zum Ablauf der erweiterten Annahmefrist am 29. September 2006 hat QSC insgesamt 217.847 Broadnet-Aktien gegen Gewährung von 229.655 neuen QSC-Aktien aus Genehmigtem Kapital erworben.

Aufgrund einer Rahmenvereinbarung vom 13. November 2006 hat QSC an diesem Tag ein weiteres Paket von 4 Millionen Broadnet-Aktien von institutionellen Investoren außerbörslich zu maximal 1,23 QSC-Aktien je Broadnet-Aktie gegen Ausgabe neuer QSC-Aktien erworben und damit ihren Anteil an Broadnet auf mehr als 90% aufgestockt. Im April 2007 hat QSC aufgrund der gleichen Vereinbarung im Übrigen weitere 209.000 Broadnet-Aktien erworben, so dass QSC heute eine Beteiligung von rund 93,4% an Broadnet besitzt.

Aufgrund dieses letzten Hinzuerwerbs steht nunmehr fest, dass die aufgrund der Rahmenvereinbarung vom 13. November 2006 an die Veräußerer zu gewährende Gegenleistung mindestens 1,1421 QSC-Aktien je Broadnet-Aktie beträgt. Freie Aktionäre, die im Rahmen des öffentlichen

Übernahmeangebots ihre Broadnet-Aktien gegen QSC-Aktien getauscht hatten, erhielten eine diesem Wert entsprechende Nachzahlung.

Insgesamt hat QSC für die Transaktionen im Zusammenhang mit der Broadnet-Übernahme im abgelaufenen Geschäftsjahr 16.381.831 Aktien gegen Sacheinlage aus Genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben und damit das gezeichnete Kapital um etwa 16,4 Millionen Euro erhöht.

Das gezeichnete Kapital stieg 2006 noch aus einem weiteren Grund, nämlich der unterjährigen Ausgabe von QSC-Aktien aus Bedingtem Kapital infolge der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen in QSC-Aktien durch Mitarbeiter, Vorstandsmitglieder und weitere Berechtigte im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme. Die im Vergleich zu 2005 höhere Anzahl der Wandlungen erklärt sich durch das Auslaufen des Aktienoptionsprogramms 2001. Zwar hatten Sie in der letztjährigen Hauptversammlung im Mai 2006 mit fast 99% einer Verlängerung der Wandlungsfrist für dieses Programm um weitere fünf Jahre bis zum Jahr 2011 zugestimmt, doch verhindern Klagen einzelner Aktionäre bislang die Umsetzung.

Angesichts der schwebenden Unwirksamkeit des von Ihnen mehrheitlich getroffenen Beschlusses entschied sich der Großteil der Wandlungsberechtigten, darunter auch mein Vorstandskollege Bernd Puschendorf und ich, in den vergangenen zwölf Monaten zu einer rechtzeitigen Wandlung vor Auslaufen der Wandlungsfristen.

Insgesamt entstanden im Geschäftsjahr 2006 dadurch 2,48 Millionen neue QSC-Aktien; in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres weitere 999.727 Aktien.

In der Regel ist die Wandlung mit einem zumindest teilweisen Verkauf der neuen QSC-Aktien durch die Berechtigten verbunden, und zwar aus zwei Gründen: Erstens kaufen die Berechtigten am Wandlungstag die neuen QSC-Aktien zu einem vorher festgelegten Betrag und müssen diesen Kaufpreis an QSC zahlen und zweitens ist die Wandlung mit einer unmittelbaren einkommenssteuerlichen Belastung verbunden.

Daher haben auch mein Vorstandskollege Bernd Puschendorf und ich einen Teil unserer neuen QSC-Aktien zur Bestreitung dieser Kosten veräußert.

Wenn wir nicht wegen des ungewissen Prozessausgangs über die Verlängerung der Wandlungsfrist aus dem Aktienoptionsprogramm 2001 gezwungen gewesen wären, hätten wir lieber auf die Wandlung zu diesen Zeitpunkten verzichtet. Denn wir sind überzeugt, dass wir in den kommenden Jahren den Wert unseres Unternehmens noch weiter deutlich steigern können.

Damit möchte ich meine Ausführungen zum Konzernabschluss 2006 und zur Ausnutzung des Genehmigten Kapitals beenden.

Dieser Konzernabschluss enthielt auch die Daten dreier kleinerer QSC-Tochtergesellschaften, an denen wir jeweils 100% der Anteile halten. Dies sind die EPAG Domainservices GmbH, Bonn, die Q-DSL home GmbH, Köln, und die 010090 GmbH, Köln. Mit allen drei Unternehmen hat QSC am 2. April 2007 Gewinnabführungsverträge identischen Inhalts geschlossen. Durch den Abschluss solcher Verträge ist es der QSC AG möglich, eine steuerliche Optimierung durch Begründung einer Körperschaftsteuerlichen und einer gewerbesteuerlichen Organshaft herbeizuführen. Solche Organschaften besitzen den entscheidenden Vorteil, dass positive und negative Ergebnisse der dem Organkreis zugehörigen Unternehmen miteinander verrechnet werden können.

Unter den Tagesordnungspunkten 7, 8 und 9 bitten wir Sie heute um Zustimmung zu diesen Verträgen, die ich im Folgenden aus rechtlichen Gründen in langweiligem Detail erläutern muss.

Die QSC-Tochter ist als Organgesellschaft nach dem Gewinnabführungsvertrag verpflichtet, während der Vertragsdauer ihren gesamten Gewinn entsprechend Paragraph 301 Aktiengesetz an die QSC AG abzuführen. Die Einstellung von Beträgen aus dem Jahresüberschuss in andere Gewinnrücklagen nach Paragraph 272 Absatz 3 Handelsgesetzbuch ist möglich, sofern dies handelsrechtlich zulässig und bei vernünftiger kaufmännischer Beurteilung begründet ist, und die QSC AG darüber hinaus zustimmt. Auf Verlangen der QSC AG sind während der Vertragsdauer gebildete andere Gewinnrücklagen aufzulösen und zum Ausgleich eines Jahresfehlbetrages zu verwenden oder als Gewinn abzuführen. Vorvertraglich gebildete andere Gewinnrücklagen und Gewinnvorträge sowie Kapitalrücklagen nach Paragraph 272 Absatz 2 Nr. 1 bis 4 Handelsgesetzbuch dürfen weder abgeführt noch zum Ausgleich des Jahresfehlbetrages verwendet werden, gleichgültig, ob deren Bildung vor oder nach Inkrafttreten des Gewinnabführungsvertrags erfolgte.

Umgekehrt ist die QSC AG verpflichtet, jeden während der Vertragsdauer sonst entstehenden Jahresfehlbetrag bei der jeweiligen QSC-Tochter entsprechend Paragraph 302 Aktiengesetz auszugleichen, sofern dieser nicht durch Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen ausgeglichen wird, die während der Vertragsdauer gebildet wurden. Diese Verpflichtung zur Verlustübernahme ist eine zwingende Folge des Gewinnabführungsvertrags.

Im Gewinnabführungsvertrag ist wegen der laufenden Besteuerung und des Anfalls von Ertragsteuern und Umsatzsteuer eine Steuerumlage von der QSC auf die jeweilige QSC-Tochter vorgesehen. Danach ist die QSC berechtigt,

für die Umsatz-, Gewerbe- und Körperschaftsteuer von der QSC-Tochter eine Umlage zu erheben.

Ferner ist jeweils eine Regelung zur Berechnung der Umlage sowie zur Entstehung und Fälligkeit des Umlage- bzw. Erstattungsbetrags getroffen.

Die QSC-Tochter hat den Jahresabschluss so zu erstellen, dass der Gewinn bzw. der Verlust als Verbindlichkeit bzw. Forderung gegenüber der QSC ausgewiesen wird. Er ist vor seiner Feststellung der QSC zur Kenntnisnahme, Prüfung und Abstimmung vorzulegen. Ferner ist er vor dem Jahresabschluss der QSC zu erstellen und festzustellen. Diese Regelung soll sicherstellen, dass das durch QSC zu übernehmende Ergebnis der QSC-Tochter im Jahresabschluss der QSC berücksichtigt werden kann.

Der Gewinnabführungsvertrag enthält auch eine Regelung über das Wirksamwerden. Gemäß Paragraph 293 Aktiengesetz steht der Vertrag unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch die Gesellschafterversammlung der jeweiligen QSC-Tochter und der Zustimmung durch die Hauptversammlung der QSC. Die Gesellschafterversammlungen der QSC-Töchter haben dem Gewinnabführungsvertrag jeweils am 17. April 2007 zugestimmt, um Ihre Zustimmung bitten wir Sie heute. Der Gewinnabführungsvertrag wird mit seiner Eintragung in das zuständige Handelsregister wirksam und gilt rückwirkend für die Zeit ab dem Beginn des Geschäftsjahres der QSC-Tochter. Dank dieser Rückwirkung können wir die Vorteile der ertragsteuerlichen Organschaft bereits für das Geschäftsjahr 2007 voll nutzen.

Der Gewinnabführungsvertrag enthält schließlich noch eine Regelung zur Vertragsdauer und zur Kündbarkeit. Dieser kann ordentlich erstmals nach Ablauf des fünften Zeitjahres nach seinem Anfangszeitpunkt unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von sechs Monaten zum Geschäftsjahresende

gekündigt werden. Die Laufzeit des Vertrags ist so gewählt, dass die steuergesetzlichen Anforderungen an eine Organschaft erfüllt sind. Sofern der Gewinnabführungsvertrag nicht gekündigt wird, verlängert er sich bei gleicher Kündigungsfrist um jeweils ein Geschäftsjahr.

Das Recht zur Kündigung des Vertrages aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist bleibt unberührt.

In dem Gewinnabführungsvertrag waren keine Ausgleichszahlung und keine Abfindung für außenstehende Gesellschafter der jeweiligen QSC-Tochter zu bestimmen, da es sich bei den drei QSC-Töchtern jeweils um 100%ige Tochtergesellschaften der QSC AG handelt und außenstehende Gesellschafter nicht vorhanden sind. Es bedurfte gemäß Paragraph 293b Absatz 1 Aktiengesetz auch keiner Prüfung des Gewinnabführungsvertrags durch sachverständige Prüfer.

Weitere Erläuterungen zu den Einzelheiten des jeweiligen Gewinnabführungsvertrags und seinen Auswirkungen können Sie auch jeweils den gemeinsamen Berichten des Vorstands der QSC AG und der Geschäftsführung der jeweiligen QSC-Tochter entnehmen, die zur Einsichtnahme der Aktionäre ausgelegt sind.

Meinen Blick auf das laufende Geschäftsjahr möchte ich mit einem Bericht über den Fortgang der Broadnet-Transaktion sowie die geplante Verschmelzung beginnen.

Am 30. Januar 2007 haben Vorstand und Aufsichtsrat von QSC entschieden, eine Verschmelzung von Broadnet auf QSC vorzubereiten, um die rechtliche und organisatorische Integration dieser Tochtergesellschaft in die QSC-Gruppe zu ermöglichen.

Am 2. April 2007 haben sich die Vorstände beider Unternehmen mit Zustimmung der Aufsichtsräte über diese Verschmelzung und zugleich auf das Umtauschverhältnis der Aktien geeinigt. Demnach erhalten die Broadnet-Aktionäre für je 11 Broadnet-Aktien 12 QSC-Aktien.

Die Vorstände beider Unternehmen haben zum Zwecke der Ermittlung des Umtauschverhältnisses die IVA VALUATION & ADVISORY AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt/Main, mit der Unternehmensbewertung beider Unternehmen beauftragt. In einem ersten Schritt wurden dabei entsprechend der Praxis in vergleichbaren Fällen die Unternehmenswerte auf der Grundlage der Ertragswertmethode ermittelt.

In einem zweiten Schritt wurden die gewichteten Börsenkurse beider Unternehmen in einem Zeitraum von drei Monaten vor der Ankündigung der Verschmelzungsabsicht am 30. Januar 2007 entsprechend Paragraph 5 Absatz 1 WpÜG-Angebotsverordnung ermittelt und vergleichsweise herangezogen.

Der nach der Ertragswertmethode ermittelte Unternehmenswert belief sich auf 5,28 Euro je Broadnet-Aktie beziehungsweise 6,06 Euro je QSC-Aktie. Der gewichtete, durchschnittliche Börsenkurs lag dagegen bei 6,61 Euro je Broadnet-Aktie und 5,18 Euro je QSC-Aktie. QSC und Broadnet entschieden sich danach, für beide an der Verschmelzung beteiligten Unternehmen den jeweils höheren Wert, also 6,61 Euro je Broadnet-Aktie und 6,06 Euro je QSC-Aktie, in das Umtauschverhältnis einfließen zu lassen. Mit diesem Schritt sollte die Angemessenheit des Umtauschverhältnisses für beide Unternehmen und deren Aktionäre gewährleistet werden.

Die so gefundene Bewertung wurde von der gerichtlich bestellten, gemeinsamen Verschmelzungsprüferin, der Pricewaterhouse Coopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt/Main, am 2. April 2007 bestätigt.

Die Hauptversammlung der Broadnet AG hat am 23. Mai 2007 dem Entwurf des Verschmelzungsvertrags mit einer Mehrheit von rund 99,07% zugestimmt. Allerdings gab es Widersprüche gegen die Beschlussfassung, weshalb die Anfechtungsfrist zunächst abzuwarten bleibt.

Die Zustimmung der Hauptversammlung der QSC AG ist gemäß Paragraph 62 Umwandlungsgesetz entbehrlich, da die QSC mehr als 90% an Broadnet hält.

Das Recht der Aktionäre von QSC, die Einberufung der Hauptversammlung zur Zustimmung über den Verschmelzungsvertrag oder seinen Entwurf zu verlangen, wurde nicht ausgeübt.

Der Verschmelzungsvertrag wurde am 30. Mai 2007 abgeschlossen und notariell beurkundet. Die Handelsregisteranmeldung der Verschmelzung ist erfolgt. Wir hoffen jetzt, dass der Prozess der Verschmelzung zügig voranschreiten kann.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, abschließend möchte ich Ihnen einige Informationen zur Entwicklung Ihrer Aktie geben. 2006 war ein gutes Börsenjahr für QSC. Unsere Aktie stieg um 30% auf einen Schlusskurs von 5 Euro und entwickelte sich damit noch besser als die Leitindizes der Deutschen Börse: der TecDAX stieg um 26%, der DAX um 22%. Der Prime Telecommunication Index, als internationaler Leitindex unserer Branche, blieb mit einem Plus von 4% dagegen weit zurück.

Einen entscheidenden Anteil an der guten Kursentwicklung im Jahr 2006 hatte die wachsende Zahl der Analysten renommierter Finanzinstitute, die regelmäßig Studien zu unserem Unternehmen veröffentlichen. 2006 publizierten gleich drei internationale Investmenthäuser, Credit Suisse, Goldman Sachs und Merrill Lynch, erstmals Studien zu QSC. Mittlerweile



beobachten uns damit Analysten aus 17 Finanzinstituten; in der Mehrheit empfehlen sie den Kauf der QSC-Aktie.

Ihre gute Entwicklung setzte die QSC-Aktie im ersten Quartal 2007 fort: Der Kurs stieg um 18%, während der TecDAX im gleichen Zeitraum nur um 14% zulegen. Seit April hat unsere Aktie einen Teil dieser Kursgewinne wieder abgeben müssen. Ohne die Motive jedes einzelnen Verkäufers zu kennen, lässt sich diese Entwicklung aus meiner Sicht im Wesentlichen auf eine Überreaktion des Marktes auf den Ende April 2007 bekannt gewordenen Einstieg der Telefónica bei der Telecom Italia zurückführen. Einzelne Investoren mutmaßten, dass dieser Einstieg starken Einfluss auf unser Wholesale-Geschäft haben könnte. Lassen Sie mich dazu zwei Dinge sagen: Erstens geschah diese Transaktion allen Berichten zufolge NICHT mit Blick auf den deutschen, sondern in erster Linie mit Blick auf den lateinamerikanischen Markt.

Und zweitens hat die HanseNet gerade erst zu Beginn dieses Jahres ihre Vertragsbeziehungen mit QSC ausgebaut – wir machen derzeit zusätzliche 300 Hauptverteiler in weiteren 100 Städten für die Angebote von Alice, der HanseNet-Marke, verfügbar.

In der Woche vor der Telefónica / Telecom Italia-Transaktion habe ich persönlich 77.500 aus dem Aktienoptionsprogramm 2001 stammende QSC Aktien verkauft, um ein Eigenheim in Köln zu erwerben. Zu diesem Zeitpunkt entsprach dies etwa 10% meines Bestands an Aktien- und Optionen der QSC AG.

Die zeitliche Korrelation mit der Telefónica-Transaktion war Zufall und eines ist sicher: Wenn ich von der Transaktion gewusst hätte, hätte ich zu diesem Zeitpunkt keine Aktien verkauft.

Als Vorstand habe ich generell aufgrund von Insiderwissen nur wenige Zeitfenster im Jahr, an denen ich Aktien von QSC kaufen oder verkaufen kann – und ein solches Zeitfenster bot sich Ende April.

Mit insgesamt mehr als 750.000 Aktien und Optionen ist aber nach wie vor ein Großteil meines Vermögens in unserer Aktie investiert – und das aus gutem Grund.

Bin ich mit dem heutigen Kurs zufrieden? Nein, ich denke in unserer Aktie steckt noch jede Menge Potenzial. Um dieses zu heben, werden wir in den kommenden Monaten unsere intensive Investor Relations-Arbeit fortsetzen und die Kapitalmärkte mit unveränderter Intensität über die gute Entwicklung des operativen Geschäfts informieren – denn hieran wird QSC wie jedes börsennotierte Unternehmen am Ende gemessen.

Wie gut sich unser Unternehmen im Jahr 2007 entwickelt, zeigen die bereits von Bernd Schlobohm vorgestellten Ergebnisse für das erste Quartal 2007 sowie die Jahresprognose. Wir wollen im laufenden Jahr den Umsatz um mindestens 33% auf mehr als 350 Millionen Euro und gleichzeitig das EBITDA-Ergebnis um mindestens 136% auf 50 bis 60 Millionen Euro steigern. Sie sehen: Das Ergebnis wächst weiter stärker als der Umsatz – das margenstarke Wachstum setzt sich fort! Und diese Entwicklung werden die Kapitalmärkte mittelfristig honorieren, davon bin ich überzeugt!

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