

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG, 21. Mai 2008

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

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Damen und Herren,
verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich freue mich, Sie heute wieder im Gürzenich begrüßen zu können, unserem traditionellen Versammlungsort seit dem Börsengang vor acht Jahren. Ich freue mich besonders, dass Sie nach einem so unschönen Jahr für QSC so zahlreich den Weg in das Zentrum von Köln gefunden haben.

2007 war ein schwieriges Jahr, ein Jahr der Herausforderungen, ein Jahr, in dem wir unsere hochgesteckten Ziele nicht erreichen konnten. Meine Damen und Herren, ich rede nicht um das Thema herum, ich rede Klartext, das können Sie auch von mir erwarten. Zwar stieg der Umsatz von QSC um 27 Prozent und das EBITDA-Ergebnis um 65 Prozent, aber wir hatten uns zu Jahresbeginn noch mehr erwartet. Mir ist bewusst, dass wir mit der Rücknahme der Prognose im Oktober 2007 Vertrauen verloren haben – der Rückgang unseres Aktienkurses ist Beleg genug. In den Jahren zuvor hatte QSC regelmäßig die eigenen Prognosen erreicht oder sogar übertroffen und als Hanseat war ich stolz auf diese Verlässlichkeit.

Ich sehe es daher als meine wichtigste Aufgabe für 2008, das Vertrauen der Aktionäre, Ihr Vertrauen, durch verlässliche Prognosen und durch eine gute Entwicklung des operativen Geschäfts zurückzugewinnen und so der Aktie neue Potenziale zu eröffnen. Dabei stimmt mich der Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2008 und auch die Kursentwicklung der vergangenen Wochen optimistisch, dass sich diese Aufgabe 2008 erfüllen lässt.

Ich möchte heute die Gelegenheit nutzen, Ihnen einen Einblick in die Entwicklung – und damit auch die Fehlentwicklungen – im vergangenen Jahr

zu geben. Gleichzeitig möchte ich vor diesem Hintergrund beschlossene Veränderungen erläutern und abschließend zeigen, welche Perspektiven sich QSC 2008 und darüber hinaus eröffnen.

Vor welchen Herausforderungen stand QSC 2007 und wie haben wir sie überwunden?

Bei unserer letzten Hauptversammlung im Juni 2007 war ich noch zuversichtlich, unsere ehrgeizigen Ziele für das Jahr 2007 zu erreichen. Das erst 2006 aufgebaute Wholesale-Geschäft entwickelte sich mit der erhofften Dynamik, bei Unternehmenskunden wuchs die Akzeptanz von QSC als Premium-Anbieter und der Auftragseingang stieg von Monat zu Monat kräftig. Aber gerade diesen sehr guten Auftragseingang konnten wir in den Folgemonaten nicht in entsprechende Umsätze wandeln.

Warum? In erster Linie lieferte uns die Deutsche Telekom nicht hinreichend Teilnehmeranschlussleitungen, die sogenannten „TAL“ – den Rohstoff, den QSC zum Anschluss neuer Kunden auf der letzten Meile benötigt. Lassen Sie mich klarstellen: Die Deutsche Telekom hat vertragskonform geliefert. Im Sinne einer guten Beziehung zwischen Kunden und Lieferanten, in diesem Fall mit der Deutschen Telekom, hatten wir aber mit weitaus mehr TAL gerechnet. Die sich daraus ergebenden Engpässe trafen alle Segmente von QSC. Im Wholesale-Geschäft konnten wir viele Aufträge nicht termingerecht bedienen. Beim Anschluss von Unternehmenskunden mussten wir sogar teilweise auf teure Mietleitungen zurückgreifen, um Kunden zeitgerecht an das Netz anzuschließen – die Folge war eine deutliche Schmälerung der Marge.

Erst ab Dezember 2007 entspannte sich die Lage; aus meiner Sicht, infolge der öffentlichen Diskussion sowie des Eingriffes der Bundesnetzagentur. Im laufenden Jahr hat QSC danach pro Monat bisher 40.000 und mehr Leitungen erhalten und in den ersten vier Monaten insgesamt bereits mehr Leitungen geschaltet als im gesamten Jahr 2007. Dies zeigt: Die Engpässe sind überwunden.

Ein zweites externes Thema hat uns 2007 beschäftigt: Der Preiswettbewerb in der konventionellen Sprachtelefonie. Seit der Übernahme des reinen Sprachtelefonieanbieters Ventelo hatten wir in diesem Geschäftsfeld ein starkes Standbein, das unser Kerngeschäft mit datenbasierten Lösungen gut ergänzte. Die zunehmende Bereitschaft von Unternehmen, ihre gesamte Sprachkommunikation auf die Voice over IP-Technologie umzustellen sowie Telefonie-Flatrates, brachte im Jahresverlauf 2007 einige Anbieter dazu, mit Kampfpreisen Marktanteile zu verteidigen. QSC hat sich an diesem Preiskampf nicht beteiligt, musste dafür aber Umsatz- und Ergebniseinbußen hinnehmen. Stattdessen haben wir mit Hochdruck an der Migration bestehender Kunden auf Direktanschlüsse und Voice over IP gearbeitet und ihnen so eine intelligente Alternative zur konventionellen Telefonie geboten – der zunehmende Erfolg dieser Migration gibt uns recht. Dank des modernen Netzes zählt QSC zudem heute zu den Voice over IP-Vorreitern und wird von dem Siegeszug dieser Technologie in den kommenden Jahren stark profitieren.

Intern musste die Organisation zwei große Herausforderungen bewältigen: Das Netzerweiterungsprojekt sowie die Broadnet-Integration, auf die mein Vorstandskollege Markus Metyas später noch eingehen wird. Beide Projekte banden Kapazitäten, aber beide Projekte werden sich bereits 2008 auszahlen.

Denn für die gesamte Geschäftstätigkeit von QSC ist die richtige Größe des Netzes ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Mit einer höheren Netzabdeckung können wir mehr Kunden erreichen. Dabei ist es für unser Geschäftsmodell wichtig, zu Selbstkosten auf ein solches Netz zugreifen zu können; es ist dagegen nicht entscheidend, dieses Netz auch vollständig zu besitzen. Weitere Gesellschafter in unserer Netzgesellschaft Plusnet könnten die Profitabilität von QSC erheblich erhöhen.

Im vergangenen Jahr hat die Plusnet das DSL-Netz auf rund 1.700 Hauptverteiler ausgebaut – das sind 70 Prozent mehr Hauptverteiler binnen zwölf Monaten. In der Presse liest man zeitweilig, dass die

DSL-Technologie in den kommenden Jahren durch alternative Technologien, wie Fibre to the Home, das Fernseh-Kabelnetz oder sogar den Mobilfunk abgelöst werde. Dies ist mitnichten so. Fibre to the Home, Glasfaserleitungen bis in Ihren Keller, rechnet sich nur in sehr wenigen Fällen; das Fernsehkabel wird Prognosen zufolge maximal zehn Prozent Marktanteil gewinnen und im Mobilfunk bleiben Frequenzen ein knappes Gut. Daher wird der Festnetzanschluss über DSL noch über Jahre die Breitbandtechnologie in Deutschland sein – und QSC betreibt hierzulande eines der größten alternativen DSL-Netze.

Lassen Sie mich eine letzte Herausforderung nennen. Die TAL-Engpässe im Sommer 2007 legten auch Engpässe in unserer Organisation offen; manche Kundenanfrage wurde nicht so schnell bearbeitet, wie man das von einem Premium-Anbieter zu Recht erwartet. Wir haben daher im Herbst 2007 eine umfassende Reorganisation beschlossen und die Stellung der drei Geschäftsbereiche Managed Services, Produkte und Wholesale/Reseller weiter gestärkt. Diese drei Business Units verantworten jetzt den gesamten Prozess der Auftragsbearbeitung inklusive der Anpassung und Entwicklung individueller Lösungen für einzelne Kunden. Dieses wird sich gerade für das individuelle Managed Services-Geschäft bereits im laufenden Jahr auszahlen.

Angesichts der genannten Herausforderungen hat QSC die Ziele für 2007 nicht erreichen können; insbesondere die TAL-Engpässe haben unser Wachstum massiv behindert und das Ergebnis belastet. Dennoch ist der Umsatz um 28 Prozent gestiegen. Der wesentliche Grund hierfür liegt in den Fortschritten im operativen Geschäft, die ich im folgenden kurz skizzieren möchte.

Im Lösungsgeschäft mit größeren Unternehmen, dem Managed Services-Geschäft, konnte QSC 2007 zum einen neue namhafte Kunden wie den Einzelhändler Strauss Innovation oder die IT-Tochter der DAK gewinnen, zum anderen aber auch den Umsatz mit Bestandskunden ausbauen. Zum Beispiel haben zwei ThyssenKrupp Gesellschaften die Vernetzung der

Regionalstandorte um eine netzbasierte VoIP TK-Anlage mit über 200 Nebenstellen an ihrem IT-Hauptstandort ergänzt. Für die Rheinland Versicherung wurde das VPN-Konzept durch die Integration eines Ersatz-Rechenzentrums in der QSC-Netzstruktur erweitert. Insgesamt konnten wir so den Umsatz um 17 Prozent auf 76,6 Millionen Euro steigern. Besonders gut punktet QSC als Mittelständler bei Mittelständlern; hier machen wir Geschäfte auf Augenhöhe und unsere Kunden schätzen dies.

Im Produktgeschäft mit kleinen und mittleren Betrieben stieg der Umsatz um zwölf Prozent auf 84,7 Millionen Euro. Im Gegensatz zum Managed Services Geschäft sind die Produkte hier sehr industrialisiert, das heißt sie lassen sich durch Standardprozesse abwickeln. Der Geschäftskunde erhält ein Produkt, das Daten, Internet und Telefonie mit hoher Qualität und Sicherheit über eine SHDSL Leitung transportiert – wenn gewünscht auch zu einem Flatrate-Tarif. Diese Produkte werden im Wesentlichen über Vertriebspartner also indirekt vermarktet. QSC hat dafür ein professionelles Partnerprogramm mit rund 100 Partnern aufgesetzt. Davon sind elf Exklusiv-Partner, die ausschließlich Produkte von QSC vermarkten.

Die höchsten Umsatzzuwächse verzeichnete QSC 2007 im Wholesale-Geschäft; der Umsatz verdoppelte sich nahezu auf 122,3 Millionen Euro. In der zweiten Jahreshälfte explodierte der Auftragseingang förmlich, doch konnten wir ihn aufgrund der TAL-Engpässe nicht befriedigen. Woher kommt diese enorme Wachstumsdynamik? Ihnen bekannte Massenmarktanbieter wie HanseNet, freenet und 1&1 greifen bei ihren DSL-Angeboten zunehmend auf Vorprodukte von alternativen Telekommunikationsanbietern wie QSC zurück, da sie so bessere Margen erzielen können. Zudem arbeiten sie lieber mit einem Unternehmen zusammen, das ihnen keine Konkurrenz beim Endkunden macht. Man könnte sagen, dass diese Neutralität QSC zur letzten Schweiz im deutschen Telekommunikationsmarkt macht.

Bei aller Begeisterung über die außergewöhnliche Dynamik des ADSL Wholesale-Geschäfts sollten Sie nicht vergessen, dass QSC darüber hinaus auch mit internationalen Carriern und Internet Service Providern

zusammenarbeitet. Diese Resale-Partner kaufen bei uns Netzkapazitäten ein, die sie zu individuellen Produkten veredeln und ihren Kunden weiterverkaufen. Internationale Carrier wie 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 – und wir können von Jahr zu Jahr steigende Umsätze mit sehr attraktiven Margen erwirtschaften.

Zusammengefasst: QSC ist in drei attraktiven Geschäftsfeldern tätig und konnte hier die Umsätze auch 2007 steigern. Es gelang uns zugleich in den vergangenen Monaten, die skizzierten Herausforderungen weitgehend zu meistern. Ich möchte mich an dieser Stelle ausdrücklich bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von QSC bedanken. Für sie alle war das Jahr 2007 ein schwieriges Jahr. Obwohl die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen stark wuchs, konnten wir sie aufgrund der TAL-Engpässe nicht befriedigen. Dies führte auch zu unzufriedenen Kunden. Es ist ein wesentlicher Verdienst unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, diese teilweise schwierigen Situationen bewältigt zu haben, so dass die allermeisten Kunden von QSC auch heute, im Mai 2008, unverändert Kunden von QSC sind.

Diese Kundenbeziehungen bilden die Basis für die Rückkehr zu gewohnt starkem und profitablen Wachstum. Die vergangene Woche veröffentlichten Ergebnisse des ersten Quartals 2008 haben gezeigt, wie zügig QSC auf Wachstumskurs zurückgekehrt ist. Mehr noch: Im ersten Quartal 2008 hat QSC so viele Kunden angeschaltet und so stark den organischen Umsatz gesteigert wie noch nie in ihrer zehnjährigen Unternehmensgeschichte!

Der hohe Zuwachs an Leitungen trägt gleichzeitig dazu bei, dass wir das stark erweiterte Netz jetzt zügig auslasten können. Bei rund 550.000 Leitungen werden wir den Break-Even für das wesentlich größere DSL-Netz überschreiten; Ende April lag die Zahl bereits bei 410.000 und Monat für Monat steigt sie derzeit um rund 40.000 Leitungen. Das Überschreiten der

Gewinnschwelle wird in den kommenden Quartalen wieder die gewohnten Skaleneffekte und damit überproportionale Steigerungen der Ergebnisse erlauben.

Doch nicht nur die Überwindung der TAL-Engpässe stimmt mich optimistisch. In unserem Kerngeschäft mit Unternehmenskunden entstehen derzeit gleich mehrere Wachstumsmärkte:

Der erste ist der Voice over IP-Markt: Unternehmen setzen immer stärker auf die kostengünstige Telefonie über Datenleitungen und nutzen dazu moderne Netzwerke, wie QSC sie mit dem durchgängig IP-basierten NextGenerationNetwork, kurz NGN genannt, zur Verfügung stellt.

Zugleich entfällt die jahrzehntealte Trennung von Daten- und Sprachnetzen in Unternehmen zugunsten eines einheitlichen IP-basierten Netzes. Für diese Entwicklung hin zum Markt für die sogenannten Unified Communications ist QSC mit dem NGN perfekt aufgestellt.

Und schließlich geht diese Vereinheitlichung auf Netzebene mit einer verstärkten Nachfrage nach zusätzlichen netznahen Dienstleistungen einher, Netz und IT wachsen zusammen – der Markt für Managed Services wächst von Jahr zu Jahr.

Diese drei Entwicklungen zeigen: Mit der frühzeitigen Konzentration auf Unternehmenskunden hat sich QSC richtig positioniert. In allen drei Segmenten, Managed Services, Produkte und Wholesale, bewegt sich das Unternehmen auf Wachstumsmärkten – und das Ziel von QSC ist es, in diesen Märkten überdurchschnittlich zu wachsen.

Zugleich wollen wir mit Themen wie Unified Communications und Communication as a Service – der temporären Nutzung von Telekommunikations-Diensten über leistungsstarke Breitbandverbindungen – auf der Wertschöpfungskette weiter nach oben klettern und so die Ertragsstärke untermauern. Ein gutes Beispiel hierfür bietet die 2007

eingeführte IP-Centrex-Lösung. Dies ist eine netzbasierte Telefonanlage, das heißt, Unternehmen müssen nicht mehr länger in äußerst kostspielige Hardware investieren, wenn sie eine neue Telefonanlage beschaffen, sondern verbinden ihre Hardware mit der Software aus dem Netz von QSC. Die Vermittlungsleistung kommt aus dem intelligenten Netz.

Das klingt banal, aber wenn Sie bedenken, dass selbst ein kleines Unternehmen mit wenigen Mitarbeitern locker eine fünfstellige Summe für eine Telefonanlage investieren muss, erschließt sich schnell die Attraktivität solcher IP-Centrex-Dienste. Marktforscher haben erst vor kurzem ihre Wachstumsprognosen um den Faktor zehn angehoben, andere sehen 2010 eine Centrex Lösung bei 20 Prozent aller Geschäftskunden. Mit unserer IP-Centrex-Lösung wollen wir von diesem attraktiven Markt ein gutes Stück gewinnen und damit auch die Tür für den Absatz weiterer Produkte und Dienste eröffnen.

Egal ob IP-Centrex, Unified Communications oder Voice over IP: QSC beschränkt sich immer bewusst auf das, was wir wirklich gut können. Wir versuchen gar nicht, allen Arten von Kunden mit allen Arten von Produkten und Dienstleistungen gerecht zu werden, sondern wir konzentrieren uns auf die Themen, bei denen wir definitiv besser sind als der Wettbewerb. Wir verstehen uns als Premium-Anbieter für Unternehmen im Telekommunikationsmarkt; als ein Anbieter, der seinen Kunden erstklassige Lösungen und Produkte liefert, der seine Kunden durch Sicherheit, den jeweils neuesten Stand der Technik und Einfachheit in der Nutzung überzeugt.

Empfehlen auch Sie daher unser oder besser Ihr Unternehmen weiter, meine Damen und Herren, das ist mein Wunsch an Sie am heutigen Tag. Wir alle kennen mittelständische Unternehmen und QSC hat die richtigen Produkte und Lösungen für diese Unternehmen.

Für mich steht fest: QSC ist als Mittelständler für Mittelständler am Markt gut positioniert und verfügt über sehr gute Produkte und Lösungen und ein

nachhaltiges Geschäftsmodell. Immer wieder gibt es zwar Konsolidierungsdiskussionen im Markt und Spekulationen über die Zukunft von QSC. Aber erstens beteiligen wir uns nicht an diesen Spekulationen und zweitens kann der Aktionär Bernd Schlobohm zukünftig auch gut mit einem Dividendenwert QSC leben!

Im laufenden Jahr werden wir die Nachhaltigkeit und die Ertragspotenziale des QSC-Geschäftsmodells unter Beweis stellen. Angesichts der sehr guten Entwicklung im ersten Quartal haben wir vergangene Woche unsere Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr bereits angehoben.

Wir planen jetzt mit einem Umsatz am oberen Ende der im Februar 2008 genannten Spanne von 385 bis 405 Millionen Euro; sprich: QSC will 400 Millionen Euro oder sogar mehr Umsatz erzielen und damit erneut einen Umsatzzuwachs von mindestens 20 Prozent erzielen.

Wir planen jetzt mit einem EBITDA-Ergebnis am oberen Ende der im Februar 2008 genannten Spanne von 50 bis 60 Millionen Euro; sprich: QSC will ein EBITDA in Höhe von rund 60 Millionen Euro erwirtschaften und damit diese zentrale Messgröße des operativen Erfolgs im Jahresverlauf erneut um mindestens 70 Prozent steigern.

Zudem erwarten wir trotz Betriebs eines wesentlich größeren Netzes im laufenden Jahr ein ausgeglichenes Konzernergebnis, eine schwarze Null!

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre: Sie sehen, unsere Ziele bleiben ehrgeizig! Wir wollen die Scharte des vergangenen Jahres ausmerzen und damit unserer Aktie neue Potenziale eröffnen. Alle QSC-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden sich 2008 noch mehr anstrengen, um Ihr Vertrauen zu rechtfertigen und das Vertrauen neuer Aktionäre zu gewinnen.

Als Mitgründer dieses Unternehmens habe ich bis heute noch keine einzige Aktie verkauft und zu den heutigen Kursen beabsichtige ich dieses auch nicht zu tun. Bleiben auch Sie dabei, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, und

schenken Sie uns Ihr Vertrauen – so wie Sie es bisher getan haben. Dafür möchte ich Ihnen auch im Namen meiner Vorstandskollegen und des gesamten Teams von QSC ausdrücklich danken. Dem schwierigen Jahr 2007 wird ein wachstumsstarkes Jahr 2008 folgen – darauf haben Sie mein Wort.