

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG, 21. Mai 2008

**Rede von Markus Metyas,
Finanzvorstand der QSC AG**

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste,

Für Sie, die Eigentümer von QSC, war 2007 ein enttäuschendes Jahr:

Der Kurs der QSC-Aktie fiel binnen zwölf Monaten um 42 % auf 2,90 Euro – und dies, obwohl QSC den Umsatz um 28 % und das EBITDA-Ergebnis um 65 % im Jahresvergleich steigern konnte.

Ich möchte im folgenden auf die Hintergründe dieser Kursentwicklung eingehen. Zuvor werde ich Ihnen den konsolidierten Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2007 sowie die heutige Tagesordnung erläutern. Hierbei möchte ich mich auf wesentliche Aspekte konzentrieren, da wir bereits ausführlich im Geschäftsbericht und auf unserer Homepage im Februar über das vergangene Jahr berichtet haben.

Abschließend werde ich den Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2008 und auch die Aktienentwicklung der vergangenen Wochen kommentieren.

Auch im zehnten Jahr der Unternehmensgeschichte wuchs QSC mit hoher Geschwindigkeit: Der Umsatz stieg um 28 % auf 335,2 Millionen Euro. Hierbei hat sich die seit langem verfolgte Strategie der Konzentration auf Unternehmenskunden ausgezahlt. Mit ihnen erzielten wir 2007 bereits 85 % der Umsätze.

Die Nettwerkkosten inklusive der Abschreibungen stiegen im vergangenen Jahr um 27 % auf 259,3 Millionen Euro. Dieser vergleichsweise hohe Anstieg

resultiert im Wesentlichen aus dem Betrieb eines erheblich größeren Netzes. QSC hat im Jahresverlauf 2007 rund 700 zusätzliche Hauptverteiler an ihr Netz angeschlossen und zugleich den Backbone deutlich erweitert.

Hinzu kamen im vierten Quartal 2007 einmalige Kosten für die Integration des Broadnet-Netzes. Dennoch stieg auch 2007 das Bruttoergebnis deutlich an: von 75,9 Millionen Euro nach 58,9 Millionen Euro in 2006.

Die Marketing- und Vertriebskosten stiegen 2007 um 18 % auf 50,7 Millionen Euro; ihr Anteil am Umsatz sank im gleichen Zeitraum leicht auf 15 %. Im Übrigen ist bei dieser Kostenposition wie bei allen anderen zu berücksichtigen, dass wir 2007 Broadnet erstmals ganzjährig konsolidiert haben; 2006 hatten wir Broadnet erst nach der mehrheitlichen Übernahme im Juni in den QSC-Abschluss miteinbezogen.

Da wir bis zur Verschmelzung von Broadnet auf QSC Ende Oktober 2007 noch zwei Verwaltungen börsennotierter Unternehmen unterhalten mussten, stiegen die Verwaltungskosten im vergangenen Jahr um 43 % auf 36,4 Millionen Euro. Nach der Verschmelzung verbuchten wir im vierten Quartal einmalige Integrationskosten, da wir jetzt Konzernfunktionen am Standort Köln konzentrieren können. Die Effekte dieser Zusammenlegung zeigten sich bereits im ersten Quartal 2008; die Verwaltungskosten sanken hier um 8 % auf 7,3 Millionen Euro.

In dem Ihnen vorliegenden Konzernabschluss weist QSC die Abschreibungen in den soeben erläuterten Kostenpositionen aus; in den Quartalsberichten folgen wir dagegen der international gängigen Praxis eines gesonderten Ausweises der Abschreibungen.

2007 beliefen sich die Abschreibungen und die nicht zahlungswirksame Vergütung insgesamt auf 45,5 Millionen Euro nach 28,3 Millionen im Vorjahr.

Neben dem Netzerweiterungsprojekt ist dieses auch eine Folge des Kundenwachstums, da QSC einen großen Teil der kundenbezogenen Investitionen über einen relativ kurzen Zeitraum von 24 Monaten abschreibt. Zudem kam es im vierten Quartal zu einmaligen, synergiebedingten Abschreibungen auf redundante Netzbereiche.

Diese wesentlich höheren Abschreibungen führten 2007 zu einem Rückgang des operativen Ergebnisses vor Steuern, des EBIT, auf -10,6 Millionen Euro nach -7,2 Millionen im Vorjahr und zu einem Konzernergebnis von -10,4 Millionen Euro nach -5,3 Millionen in 2006.

Die entscheidende Steuerungs- und Messgröße bei QSC, wie branchenüblich, ist jedoch das EBITDA-Ergebnis. Auch im zehnten Jahr der Unternehmensgeschichte konnte QSC dieses EBITDA weiter steigern: Es lag für 2007 bei 34,9 Millionen Euro und verbesserte sich damit binnen Jahresfrist um 65 %. Die EBITDA-Marge stieg im gleichen Zeitraum von 8 auf 10 %.

Trotz dieser Margenstärke und dem Anstieg des EBITDA-Ergebnisses möchte ich betonen: Zum Zeitpunkt der letzten Hauptversammlung hatten wir ein deutlich besseres Ergebnis erwartet. Dr. Schlobohm ist ja bereits auf die Herausforderungen des vergangenen Jahres eingegangen, so dass ich an dieser Stelle nur kurz die Ergebniseffekte erläutern möchte:

Der im Vergleich zur ursprünglichen Planung geringere Umsatz führte zu einem niedrigeren als ursprünglich erwarteten EBITDA-Ergebnis. Diese Entwicklung erforderte einen Verzicht auf die ursprünglich geplante Aktivierung von Verlustvorträgen und dies führte entgegen der ursprünglichen Erwartung zu dem nochmaligen Ausweis eines Verlusts auf Konzernebene.

In Summe: QSC hat 2007 die eigenen Erwartungen verfehlt. QSC hat aber auch in den vergangenen Monaten die notwendigen Maßnahmen ergriffen, um auf

solche Fehlentwicklungen früher und besser reagieren zu können. Und mit der Vorlage des ersten Quartalsberichts 2008 hat QSC gezeigt, wie zügig wir zu dem gewohnt starken und profitablen Wachstum zurückgekehrt sind.

Analog zum EBITDA konnte QSC im Jahr 2007 auch den Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit – die zweite zentrale Messgröße für den operativen Erfolg – deutlich steigern: Er verfünffachte sich 2007 nahezu auf 56,3 Millionen Euro.

Im gleichen Zeitraum führte das Netzerweiterungsprojekt zu einem Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit in Höhe von 37,1 Millionen Euro. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei 8,9 Millionen Euro und resultiert in erster Linie aus Mittelabflüssen zur Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing auf der einen Seite und Mittelzuflüssen aus der Aufnahme von Schulden auf der anderen Seite.

Im Ergebnis lag die Liquidität unseres Unternehmens am 31. Dezember 2007 bei 79,4 Millionen Euro nach 108,9 Millionen im Vorjahr. Der geplante Rückgang ist im Wesentlichen eine Folge des Netzerweiterungsprojekts.

Das Netzerweiterungsprojekt sowie das Kundenwachstum führten 2007 zu einem Anstieg der Investitionen auf 122,9 Millionen Euro gegenüber 40,1 Millionen in 2006.

51 % dieser Investitionen entfielen auf den Netzausbau und die parallel vorangetriebene Erweiterung des Backbones sowie die Aufrüstung des Netzes mit SHDSL, einer Weiterentwicklung der SDSL-Technologie.

44 % der Investitionen entfielen auf kundenbezogene Investitionen. Dies sind die aktivierungspflichtigen Bereitstellungskosten für Kundenanschlüsse. QSC übernimmt hierbei die Kosten für die Installation neuer Leitungen, stellt sie aber

zeitnah den Kunden in Rechnung und erhält innerhalb von 60 Tagen ihre Investitionen bezahlt. Das gleiche gilt für die Anschaffung von Endkundengeräten wie Router, die ebenfalls in der Regel vom Kunden rückerstattet werden.

Im laufenden Geschäftsjahr werden diese kundenbezogenen Investitionen parallel zum erwarteten Wachstum weiter steigen. Größtenteils werden wir diese Investitionen aber weiterhin den jeweiligen Kunden zeitnah in Rechnung stellen und so diese Investitionen sehr schnell amortisieren.

In der Bilanz führte das Netzerweiterungsprojekt zu einer Verdoppelung der Sachanlagen auf 131,2 Millionen Euro; der Anstieg der kundenbezogenen Investitionen führte zu einer Erhöhung der "Anderen immateriellen Vermögensgegenstände" auf 25,6 Millionen. Insgesamt stiegen die langfristigen Vermögenswerte im Jahresvergleich auf 215,3 Millionen gegenüber 133,6 Millionen Euro. Die kurzfristigen Vermögenswerte in Höhe von 156,6 Millionen Euro bestehen im Wesentlichen aus liquiden Mitteln sowie den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Auf der Passivseite wies QSC 2007 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.

Die lang- und kurzfristigen Schulden betreffen in erster Linie Maßnahmen zur Finanzierung der Investitionen. Nach wie vor bestehen keine wesentlichen langfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten – und das unterscheidet QSC vom Gros der Telekommunikationsanbieter in Deutschland, ja sogar in ganz

Europa. Die Solidität der Finanzierung unterstreicht eine Eigenkapitalquote von 42 %.

Das Eigenkapital belief sich per Ende 2007 auf 154,5 Millionen Euro, das gezeichnete Kapital lag bei 136,4 Millionen Euro. Dessen Anstieg um 2,5 Millionen im Jahr 2007 resultiert aus Kapitalerhöhungen aus Genehmigtem Kapital im Zuge des Abschlusses der Broadnet-Übernahme sowie aus der Ausgabe von insgesamt 1.113.349 QSC-Aktien aus Bedingtem Kapital. Letzteres ist eine Folge der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen in QSC-Aktien durch Mitarbeiter, Vorstandsmitglieder sowie weitere Berechtigte im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme.

Für den Erwerb der noch ausstehenden Aktien der Broadnet AG haben wir 2007 in zwei Fällen das Genehmigte Kapital unter Bezugsrechtsausschluss bzw. zur Durchführung der Verschmelzung genutzt. Am 16. April erwarben wir außerbörslich weitere 209.000 Broadnet-Aktien von institutionellen Investoren gegen Ausgabe von 257.070 QSC-Aktien. Nachdem die Broadnet-Hauptversammlung am 23. Mai 2007 der Verschmelzung zugestimmt hatte, konnten wir diese bereits am 31. Oktober 2007 rückwirkend zum 1. Januar des Jahres in das Handelsregister eintragen und damit wirksam werden lassen. Im Zuge der Verschmelzung haben wir die noch ausstehenden 999.359 Broadnet-Aktien in insgesamt weitere 1.090.210 QSC-Aktien getauscht.

Insgesamt hat QSC damit für die Broadnet-Übernahme im abgelaufenen Geschäftsjahr noch einmal 1.347.280 QSC-Aktien ausgegeben und das gezeichnete Kapital in dieser Höhe erhöht. Binnen nur 17 Monaten konnte QSC damit die Übernahme und Verschmelzung von Broadnet erfolgreich abschließen.

Vor allem durch die Zusammenlegung der Netze und der Verwaltungen heben wir bereits 2008 Synergien. Hinzu kommen vielfältige Synergien im Vertrieb und

im Einkauf, durch die wir in den kommenden Jahren zusätzliche Werte für QSC schaffen.

Lassen Sie mich auch die Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals von QSC zum Jahresende 2007 erläutern. Laut Aktienregister verteilte es sich auf 30.684 Aktionärinnen und Aktionäre. Die beiden Gründer, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, hielten zum Stichtag 10,1 bzw. 10,2 % der insgesamt 136,4 Millionen Aktien. Die Beteiligungsgesellschaft Baker Capital hielt 24,7 %. Weder die beiden Gründer noch Baker Capital haben seit dem Börsengang vor acht Jahren auch nur eine einzige QSC-Aktie verkauft. Zwischen Gründern und Baker Capital bestehen keine Poolverträge. Über die drei hier genannten Aktionäre hinaus verfügt unseres Wissens keiner über mehr als 10 % der Anteile.

Bezüglich der weiteren nach Paragraph 315 Absatz 4 HGB erforderlichen Angaben und Erläuterungen möchte ich auf den Ihnen vorliegenden Geschäftsbericht 2007 verweisen.

Damit beende ich meine Ausführungen zum Konzernabschluss 2007. Er wurde letztmalig von Ernst & Young geprüft. Unter Tagesordnungspunkt 4 schlägt der Aufsichtsrat heute vor, die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Köln, zum neuen Abschlussprüfer zu wählen. Neben der räumlichen Nähe und der Branchenkompetenz spricht auch nach 10 Jahren vertrauensvoller Zusammenarbeit mit Ernst & Young der Corporate Governance-Gedanke für einen turnusmäßigen Wechsel. An dieser Stelle meinen Dank an die Herren Bösser, Janssen, Krüger und das Team von Ernst & Young.

Der Konzernabschluss 2007 enthält auch die Zahlen zweier kleinerer QSC-Tochtergesellschaften, an denen wir jeweils 100 % der Anteile halten. Dies sind

die Broadnet Services GmbH sowie die Broadnet Deutschland GmbH, die aus wirtschaftlichen Gründen auch nach der Verschmelzung mit der Broadnet AG erhalten bleiben. Mit beiden Unternehmen hat QSC am 2. April 2008 Gewinnabführungsverträge identischen Inhalts geschlossen.

Durch den Abschluss solcher Verträge, wie sie bereits mit anderen Töchtern bestehen, und mit denen wir eine körperschaftsteuerliche und gewerbsteuerliche Organschaft herbeiführen, kann QSC eine steuerliche Optimierung im Konzern erzielen. Denn solche Organschaften besitzen den entscheidenden Vorteil, dass positive und negative Ergebnisse der Unternehmen, die dem Organkreis zugehören, miteinander verrechnet werden können.

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

Der jeweilige Gewinnabführungsvertrag verpflichtet die QSC-Tochter, 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 ist möglich, sofern die QSC AG zustimmt und dies zugleich handelsrechtlich zulässig und bei vernünftiger kaufmännischer Beurteilung begründet ist. Auf Verlangen der QSC AG sind während der Vertragsdauer gebildete andere Gewinnrücklagen aufzulösen und zum Ausgleich eines Jahresfehlbetrages zu verwenden oder als Gewinn abzuführen.

Umgekehrt ist die QSC AG verpflichtet, jeden während der Vertragsdauer sonst entstehenden Jahresfehlbetrag bei der jeweiligen 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 eine Steuerumlage von QSC auf die jeweilige Tochter vorgesehen. Danach ist QSC berechtigt, für die Umsatz-, Gewerbe- und Körperschaftsteuer von der Tochter eine Umlage zu erheben.

Die Tochter hat den Jahresabschluss so zu erstellen, dass der Gewinn bzw. der Verlust als Verbindlichkeit bzw. Forderung gegenüber QSC ausgewiesen wird. Er ist daher vor seiner Feststellung der QSC vorzulegen und vor dem Jahresabschluss der QSC zu erstellen und festzustellen.

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 Töchter haben dem Gewinnabführungsvertrag jeweils am 7. April 2008 zugestimmt, um Ihre Zustimmung bitten wir Sie heute. Der jeweilige Gewinnabführungsvertrag wird mit seiner Eintragung in das Handelsregister wirksam und gilt rückwirkend für die Zeit ab dem Beginn des laufenden Geschäftsjahres der QSC-Tochter, also jeweils ab 1. Januar 2008.

Der Gewinnabführungsvertrag regelt schließlich noch Vertragsdauer und Kündbarkeit. Dieser kann ordentlich erstmals nach Ablauf des fünften Zeitjahres nach seinem Anfangszeitpunkt unter Einhaltung einer Frist 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 aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Frist bleibt unberührt.

In dem Gewinnabführungsvertrag waren keine Ausgleichszahlung und keine Abfindung für außenstehende Gesellschafter der jeweiligen QSC-Tochter zu bestimmen, da es sich jeweils um 100%ige Tochtergesellschaften handelt. Es bedurfte daher auch keiner Prüfung des Gewinnabführungsvertrags durch sachverständige Prüfer.

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

Abschließend möchte ich noch den Tagesordnungspunkt 7 erläutern, die Änderung des Unternehmensgegenstandes.

Es handelt sich hierbei lediglich um eine Anpassung unserer Satzung an eventuelle Erfordernisse des Marktes. Mit der Gründung der Netzgesellschaft Plusnet und der Einbindung eines finanzstarken Mitgesellschafters haben wir in der Vergangenheit gezeigt, dass es für das Unternehmen wertsteigernd sein kann, einzelne Teile des Geschäftsbetriebs in eine andere Organisationsform zu bringen. Auch wenn aktuell keine konkreten Pläne vorliegen, möchten wir für mögliche Gelegenheiten vorbereitet sein und bitten Sie daher um die Zustimmung zur Satzungsänderung.

Damit nun zu dem Thema, das Sie vermutlich am meisten interessiert: Warum hat sich die QSC-Aktie 2007 so schwach entwickelt?

QSC steigerte im vergangenen Jahr den Umsatz um 28 %, doch der Aktienkurs fiel um 42 %; diese unbefriedigende Kursentwicklung hat externe, aber auch hausgemachte Gründe.

Chronologisch lässt sich das Börsenjahr 2007 grob in drei Phasen unterteilen: Nach einer Aufwärtsbewegung bis in den April hinein geriet die QSC-Aktie zunächst aufgrund externer Faktoren unter Druck. Nach Bekanntgabe der reduzierten Prognose Ende Oktober gab der Kurs dann noch einmal deutlich nach.

Gestartet war die QSC-Aktie mit viel Vorschusslorbeeren. Der Einstieg von Telefónica bei der Telecom Italia sowie der verschärfte Preiswettbewerb um Privatkunden führte dann ab April zu einer wachsenden Skepsis – obwohl sich QSC erfolgreich auf das Geschäft mit Unternehmenskunden konzentriert und der Einstieg von Telefónica in Italien wohl eher mit Blick auf den lateinamerikanischen und nicht auf den deutschen Markt geschah.

In der zweiten Jahreshälfte führte die Diskussion um verbrieft US-amerikanische Hypothekenkredite mit niedriger Bonität – die Subprime-Krise – zu einer Neubewertung von Risiken, unter der auch Technologiewerte und damit auch die QSC-Aktie litten. Operativ kam es im gleichen Zeitraum bei QSC verstärkt zu TAL-Engpässen und damit Verzögerungen bei der Auftragsbearbeitung. Unmittelbar nachdem wir einen Überblick über den Geschäftsverlauf des dritten Quartals gewonnen hatten, veröffentlichten wir daher am 25. Oktober 2007 eine reduzierte Prognose – und diese Revision führte zu einem Vertrauensverlust bei Investoren und in der Folge zu einem deutlichen Kursverlust.

In den sechs Monaten seit Oktober haben wir durch eine Vielzahl von Gesprächen mit Analysten und Investoren einen Teil dieses Vertrauens zurückgewinnen können. Stand gestern hat sich die QSC-Aktie seit Jahresbeginn zumindest fast genauso gut entwickelt wie der TecDAX. Zufriedenstellend ist das aktuelle Kursniveau in meinen Augen aber noch lange nicht!

Damit die Börse QSC wieder als Wachstumsunternehmen bewertet, wird es vor allem auf eines ankommen: starkes und profitables Wachstum und dies über mehrere Quartale

Der beste Beweis hierfür ist die Reaktion der Kapitalmärkte auf die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2008: Nachdem wir erste Indikationen veröffentlicht hatten, zog der QSC-Kurs im April wieder deutlich an.

Lassen Sie mich noch einmal klarstellen: Ich bin mit diesem Kursniveau nicht zufrieden und meine Kollegen und ich werden weiter hart daran arbeiten, neue Investoren für unsere Aktie zu begeistern. Ich denke aber, die Entwicklung der vergangenen Wochen zeigt, dass der Schlüssel zum Erfolg in einer Rückkehr zum profitablen Wachstum liegt.

Das erste Quartal 2008 zeigt, dass wir hier auf einem sehr guten Weg sind: Der Umsatz stieg um 27 % auf 97,5 Millionen Euro und das EBITDA-Ergebnis um 28 % auf 11,4 Millionen Euro.

Im Vergleich zum vierten Quartal 2007 konnten wir das EBITDA sogar um 46 % steigern, was belegt, QSC ist wieder auf Wachstumskurs.

Angesichts dieses sehr guten Starts haben wir, wie von Dr. Schlobohm erläutert, unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2008 bekräftigt und unsere Erwartungen am oberen Ende der genannten Bandbreiten präzisiert: QSC erwartet einen Umsatz von 400 Millionen Euro oder sogar mehr und ein EBITDA-Ergebnis von rund 60 Millionen Euro und strebt zudem auch ein ausgeglichenes Konzernergebnis an. Die schwarze Null ist noch nicht der von vielen von Ihnen erwartete nachhaltige Gewinn. Derzeit steigt unser EBITDA und unser betrieblicher Cashflow wesentlich schneller als das Konzernergebnis, da im Zuge der hohen Zahl neuer Kunden höhere Abschreibungen anfallen. Dass

heißt: QSC verdient im operativen Geschäft von Quartal zu Quartal mehr Geld, investiert aber derzeit noch einen guten Teil in weiteres Wachstum.

Ich bin überzeugt, dass sich diese Strategie auszahlt: In Form höherer Umsätze, höherer Gewinne und eines wesentlich höheren Kurses!

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort Herrn Brenke zurück.