

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG, 20. Mai 2009

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

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Damen und Herren,
verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

es hat sich viel getan seit unserem letzten Zusammentreffen! Die Finanzkrise ist endgültig zu einer Wirtschaftskrise geworden, der deutsche Telekommunikationsmarkt steht vor einer Konsolidierung und QSC hat es trotz allem wie geplant in die Gewinnzone geschafft – um nur ein paar Stichworte zu nennen.

Die Herausforderungen sind groß, sehr groß. Aber QSC hat die richtigen Produkte und Dienstleistungen und - vor allem - die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mitarbeiter mit der richtigen Einstellung, diese Herausforderungen zu meistern. Erfolgreich zu meistern.

Meine Damen und Herren, ich bin sehr zuversichtlich, sogar optimistisch, dass dieses Unternehmen nicht nur unbeschadet, sondern gestärkt durch die Wirtschaftskrise kommt.

QSC wird auch langfristig ein erfolgreiches Unternehmen im deutschen Telekommunikationsmarkt sein und ihre Position ausbauen.

Das möchte ich Ihnen in dieser Hauptversammlung nahe bringen. Ich würde mich freuen, wenn Sie am Ende meiner Ausführungen diesen

Optimismus mit mir teilen. Es geht schließlich um Ihr und unser Unternehmen!

Vorab ein paar Worte zur Agenda. Meine neuen Vorstandskollegen Jürgen Hermann und Joachim Trickl werden diese Hauptversammlung nutzen, sich persönlich bei Ihnen vorzustellen.

Jürgen Hermann wird im Anschluss an meine Äußerungen als Chief Financial Officer die betriebswirtschaftliche Entwicklung und den Konzernabschluss von QSC in gebotener Tiefe darstellen. Joachim Trickl als neuer Chief Operating Officer wird Ihnen dann einen Überblick über geplante Produkte, Leistungen und unsere Vertriebsstrategie geben.

Ich werde mich jetzt in meinen Ausführungen vor allem auf die Perspektive, Ziele und Strategie von QSC im laufenden und den nächsten Jahren konzentrieren: Was kann QSC in 2009 erreichen, trotz Rezession? Wo will QSC in den darauf folgenden Jahren stehen?

Doch bevor ich diese Fragen beantworte möchte ich kurz meinen ausgeschiedenen Vorstandskollegen danken, denn sie waren es, die mit mir gemeinsam das Geschäftsjahr 2008 von QSC so erfolgreich gestaltet haben.

Ich danke Bernd Puschendorf besonders für seine konsequente Ausrichtung von QSC als Geschäftskunden-Provider und Service-Anbieter und seine immerwährende Ermahnung, den Kunden in den Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen.

Markus Metyas danke ich dafür, dass er QSC zu dem wachstumsstarken Unternehmen gemacht hat, das es war und ist – und er es zudem geschafft hat, QSC in die Profitabilität zu führen. Darüber hinaus war er mir immer ein wertvoller, sehr intelligenter Gesprächspartner. Vielen Dank an ihn!

Ich wünsche beiden Ex-Kollegen viel Erfolg auf ihrem weiteren beruflichen Weg.

Kurzer Rückblick 2008

2008 war für QSC ein gutes Jahr! Wir haben erstens eine deutliche Umsatzsteigerung erzielt, und zwar um 23 Prozent auf 413,3 Mio Euro, trotz beginnender Rezession!

Drei Wachstumstreiber sind hier besonders hervorzuheben:

Erstens, der wachsende Bandbreitenbedarf auf Basis von DSL. Immer mehr Privatkunden wollen breitbandig im Internet surfen. Und Unternehmen verlagern ihre Geschäftsprozesse mehr und mehr ins Internet.

Zweitens, die Kombination Daten und Telefonie, also von DSL und Voice over IP auf einer Leitung.

Drittens, die Tendenz der Unternehmenskunden, Geschäftsprozesse durch Telekommunikation und IT effizienter und kostengünstiger zu gestalten: Von der sicheren Standortvernetzung mit Hilfe eines geschlossenen Datennetzes bis hin zur Einführung eines netzbasierten Telefoniemanagements zur Optimierung der Sprach-Kommunikation.

Das Stichwort ist hier: „intelligentes Anrufmanagement“. QSC bietet die passenden Lösungen und trägt entscheidend zur Produktivitätssteigerung des Kundenunternehmens bei.

Technische Basis unserer integrierten Sprach-Daten-Dienstleistungen bildet unser bundesweites Next Generation Network, das wir bereits seit 2005 aufgebaut haben. Damit sind wir eindeutig Innovationsführer in Deutschland. Auch die Deutsche Telekom hinkt uns mit ihrem NGN-Ausbau um ein bis zwei Jahre hinterher.

QSC hat in 2008 nicht nur ihren Umsatz deutlich erhöht, sondern auch ihre Profitabilität überdurchschnittlich gesteigert. Wir haben das trotz zunehmenden Preisverfalls und beginnender Marktsättigung im Telekommunikationsmarkt geschafft.

Schon frühzeitig haben wir uns aus den Segmenten zurückgezogen, die vom Preisverfall und hohen Akquisitionskosten besonders betroffen sind – nämlich dem Privatkunden-Massenmarkt. Wir konzentrieren uns auf die Märkte, wo noch faire Preise gezahlt werden und Leistung honoriert wird – nämlich auf den Geschäftskundenmarkt.

Zusätzlich haben wir unsere internen Prozesse überarbeitet und die Produktivität pro Mitarbeiter von 400.000 Euro auf 600.000 Euro deutlich gesteigert. Gleiches gilt für die Kundenzufriedenheit.

Wie haben wir das erreicht?

- Mit der Bildung der drei Business Units – Wholesale, Produkte und Managed Services – haben wir eine kundenorientierte Unternehmensstruktur mit klaren Verantwortlichkeiten geschaffen.

- Nach der endgültigen Verschmelzung von Broadnet sind jetzt alle Synergien bei Netz- und Verwaltungskosten gehoben.
- Wir haben unsere Belegschaft relativ geräuschlos um 140 Mitarbeiter reduziert. – In 2009 ist übrigens derzeit kein weiterer Mitarbeiterabbau geplant; wir wollen mit der bestehenden Mannschaft das geplante Wachstum realisieren.
- Wir haben den Netzausbau abgeschlossen und jetzt eine ökonomisch sinnvolle Netzgröße erreicht; 70 Prozent der Geschäftskunden und 50 Prozent der Privatkunden sind mit unserem Netz erreichbar. Übrigens zählt Plusnet zu den fünf größten Teilnehmeranschlussleitungsabnehmern in Deutschland!

Meine Damen und Herren, wir sind jetzt weitaus „fitter“ als vorher! Wir haben Fett abgebaut- und Muskeln aufgebaut! Wir können die Herausforderungen in 2009 kraftvoll angehen. Wie kraftvoll, sehen Sie bereits an dem guten ersten Quartal. Wir konnten planmäßig sowohl Umsatz als auch Profitabilität steigern und das trotz der größten Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit!

Darauf werden wir uns nicht ausruhen. Das Jahr 2009 wird ein schwieriges Jahr. Die Rahmenbedingungen sind kaum berechenbar. Die Prognosen zur allgemeinen Wirtschaftsentwicklung überschlagen sich in ihrem Pessimismus. Eine Teil-Konsolidierung im Telekommunikationsmarkt wird wieder einmal auch für 2009 erwartet, aber in welcher Form und mit welchen Auswirkungen ist derzeit ebenfalls schwer vorherzusagen.

Klar ist, dass sich das Markt-Wachstum im Privatkundenmarkt mit ADSL2+ Anschlüssen weiter verlangsamt. Klar ist auch, dass die Kabelnetzbetreiber weiter aggressiv in diesen Markt drängen. Der Preiskampf wird zunehmen und der Kampf um Marktanteile in diesem Segment wird gnadenlos. Trotzdem sehen wir als Geschäftskundenanbieter 2009 relativ zuversichtlich entgegen. Wir planen mit einem Umsatz von 420 bis 440 Millionen Euro.

Viel wichtiger als Umsatzwachstum wird jedoch die Steigerung der Profitabilität sein.

Wir planen mit einem

- positiven Free Cashflow von mehr als 10 Millionen Euro,
- einem nachhaltig positiven Konzernergebnis und einem
- EBITDA von 68 bis 78 Millionen Euro.

Durch den geplanten positiven Free Cashflow befindet sich QSC auf einem guten Weg, ihre moderate Nettoverschuldung im Jahr 2009 komplett abzubauen. Und genau dies macht die finanzielle Stärke von QSC während der schwersten Rezession der Nachkriegszeit aus.

Ich sagte bereits: 2009 ist Profitabilität wichtiger als Wachstum!

Denn angesichts der globalen Bankenkrise und der Talfahrt an den Kapitalmärkten ist die finanzielle Stärke eines Unternehmens ein entscheidendes Erfolgskriterium.

Der Weg dahin heißt vor allem: Kostendisziplin und die Konzentration auf hinreichende Margen bei allen Produkten und Diensten im laufenden Jahr.

Wir sind zuversichtlich, dass wir dies schaffen. Kommunikation, auch Telekommunikation, ist ein Lebensnerv eines Unternehmens, auf den unsere Kunden nicht verzichten können. Im Gegenteil, mit den Produkten und Dienstleistungen der QSC kann ein Unternehmen seine Kosten deutlich senken und gleichzeitig die eigene Produktivität steigern. Ein wesentliches Argument für unsere Dienstleistungen gerade in der Rezession. QSC ist gut gerüstet, um diesen ökonomischen Winter gesund zu überstehen.

Leider wurde und wird dies vom Kapitalmarkt nicht hinreichend honoriert. Obwohl QSC 2008 von Quartal zu Quartal höhere Umsätze und Ergebnisse meldete, verlor die Aktie im Jahresverlauf 57 Prozent ihres Wertes.

Für mich als Aktionär und vor allem als Vorstandsvorsitzender eine absolut unbefriedigende Entwicklung. Da gibt es nichts zu beschönigen.

Allerdings hängt der Kursrückgang von QSC ganz wesentlich mit der globalen Finanzkrise zusammen. Wir erleben derzeit immerhin die schwerste Rezession der Nachkriegszeit. Dies führte 2008 weltweit zu einem Kurssturz, egal ob Unternehmen von dieser Wirtschaftskrise betroffen waren oder, wie QSC, eher weniger: Der DAX verlor im vergangenen Jahr 40 Prozent seines Wertes und der TecDAX 48 Prozent.

Noch schlimmer traf es Telekommunikationswerte: Die Aktie von Versatel verlor 2008 60 Prozent ihres Wertes, United Internet gab um

62 Prozent nach und Freenet büßte 74 Prozent ein; QSC, wie gesagt: 57 Prozent.

Viele Investoren flüchteten sich in vermeintlich sicherere Anlagen. Viele institutionelle Investoren trennten sich von Aktien kleinerer Unternehmen – und damit auch von der QSC-Aktie.

In den vergangenen Wochen entspannte sich diese Situation etwas. Der DAX und der TecDAX legten wieder zu und QSC notiert mittlerweile nach einem Tiefstkurs von 75 Cent wieder bei rund 1,50 Euro – und damit zumindest 22 Prozent über dem Wert Ende Dezember 2008. Befriedigend ist das jedoch ganz und gar nicht: Der Aktienkurs spiegelt meiner Meinung nach nicht die unternehmerische Entwicklung von QSC in den vergangenen Quartalen wider.

Auch ein Aktienrückkauf in größerem Stil würde verpuffen. Der eine oder andere würde uns sogar den Versuch einer kosmetischen Beeinflussung des Kurses vorwerfen.

Unsere Konzentration gilt daher dem operativen Geschäft. Unser Geschäftsmodell stimmt und wir werden unser Profil weiter schärfen! QSC wird sich als nachhaltig profitabler und erfolgreicher Mittelständler für Mittelständler fest im deutschen Telekommunikationsmarkt etablieren.

Ich bitte Sie daher, QSC weiter Ihr Vertrauen zu schenken. Vertrauen Sie meinen Kollegen, der QSC-Mannschaft und mir! Wir arbeiten hart daran, dass sich Ihr Investment in QSC auszahlen wird.

Das wesentliche Ziel für 2009 und die nächsten Jahre steht fest: Nachhaltige Steigerung der Profitabilität und des positiven Free Cashflows!

Wie wollen wir das erreichen? Indem wir uns noch klarer und eindeutiger als bisher als Mittelständler für Mittelständler positionieren! So klar und eindeutig, wie es bisher kein Wettbewerber getan hat und wie es auch in Zukunft keinem Wettbewerber glaubwürdig gelingen wird.

Warum? Der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft und ganz wesentlich für den Wohlstand unserer Gesellschaft verantwortlich. Flexibilität, Ideenreichtum, Servicequalität und unternehmerische Verantwortung sind Attribute des deutschen Mittelstandes. Genau diese Eigenschaften zeichnen auch QSC aus.

Wir passen zu unseren mittelständischen Kunden, wir sind schnell, innovativ und sehr serviceorientiert. Wir machen mit unseren Kunden Geschäfte auf Augenhöhe.

Unsere Produkte und Dienstleistungen machen den Mittelstand noch erfolgreicher, da er Kosten spart und Produktivitätsvorteile generiert. Das Marktsegment ist groß und wächst:

Die Breitband-Anschlüsse für Unternehmen werden laut aktueller IDC Studie und eigener Schätzung in den nächsten Jahren um 400.000 zunehmen und damit in 2010 auf 3,3 Millionen anwachsen. Dabei ist die Wertschöpfung pro Anschluss um ein Vielfaches höher als der reine Anschlusspreis, weil ein DSL-Anschluss von Geschäftskunden oft Bestandteil einer kompletten, individuellen Standortvernetzung ist.

Oft werden auf Basis dieser Standortvernetzung sowohl Telefonie als auch Daten übertragen. Zunehmend kommen intelligente Anrufsteuerungen sowie Computer Telefonie-Integration hinzu. Diese im Komplettservice bereitgestellten Dienstleistungen nennt man in der Fachsprache „Managed Services“.

QSC verfügt im Vergleich zu ihren Wettbewerbern über besonders hohe Expertise in diesem Bereich und mit ihrem modernen Netz – dem sogenannten NGN – auch über exzellente technische Voraussetzungen. Wir verfügen über das Werkzeug, um diese Dienstleistungen kostengünstig zu realisieren.

Für den gesamten Managed Services Markt wird ein deutliches Wachstum auf mehr als zwei Milliarden Euro in 2010 vorausgesagt.

Ein Ende des Wachstums in diesem Marktsegment ist derzeit nicht abzusehen. Schon gar nicht im Mittelstand. Mittelständler sind bisher von den großen Telekommunikationsanbietern wie T-Systems, British Telecom oder Arcor – trotz aller Versuche – eher stiefmütterlich behandelt worden. Sie werden entweder als kleine Großkunden angesehen oder als große Privatkunden. Beides wird den spezifischen Anforderungen des Mittelstands nicht gerecht. QSC allerdings kann als Mittelständler für Mittelständler diese Kundengruppe besonders gut bedienen.

Ein Beispiel: Wormland, ein Einzelhändler für Herren-Konfektion, plante ihre 15 Standorte in Deutschland über DSL-Leitungen verschiedener Bandbreiten zu vernetzen. Kassen- und Lagerbestände, Bestellungen und Zeiterfassung sollten über dieses Netz abgewickelt

werden. Fünf Unternehmen bewarben sich um den Auftrag. QSC erhielt schließlich den Zuschlag. Der Grund: Auf Wunsch von Wormland sollte das Netz größtenteils in Eigenregie installiert werden. Da mussten alle Wettbewerber passen. Die QSC-Experten haben ad hoc eine spezielle Lösung gefunden: Sie fertigten eine komplette Installationsanweisung an und richteten Wormland eine Telefon-Hotline ein, bei der ein QSC-Experte immer ansprechbar war!

Meine Damen und Herren, auch hier wieder bestätigt: Mittelständler wollen Dienstleister auf Augenhöhe, Dienstleister, die selbst effektiv arbeiten, die neue Anforderungen schnell umsetzen und den Kunden wirklich ernst nehmen. Ein solcher Dienstleister ist QSC!

QSC wird mit dieser Ausrichtung in den nächsten Jahren kontinuierlich und deutlich wachsen, und zwar aus eigener Kraft. Mit ihrem intelligenten Netz verfügt QSC über eine wichtige Plattform für die Kommunikation der Zukunft. Oder anders ausgedrückt: Die Kommunikation der Zukunft benötigt ein NGN. QSC hat es!

Zurück zum Beispiel Wormland: Seit 2007 ist auch die Telefonie komplett auf Voice over IP umgestellt worden. Das gesamte Telefonnetz kann nun kostengünstig von der Zentrale aus gesteuert und betrieben werden, die Einrichtung weiterer Nebenstellen ist extrem einfach und die Gespräche von Niederlassung zu Niederlassung sind kostenfrei. Technische Basis ist unser NGN!

Auch beim Wholesale haben wir mit intelligenter Service-Leistung überzeugt. Auch bei unseren neuesten Kunden congstar.

Bei unseren Produkten setzen wir ebenfalls auf Dienstleistung. Auf standardisierten Service, im Unterschied zu den individuellen Lösungen im Managed Services Bereich.

Von der Netco zur Servco

QSC entwickelt sich von einer Netzgesellschaft zunehmend hin zu einer Service-Gesellschaft.

Zusätzlich verfügt QSC über die höchst leistungsfähige Netzgesellschaft Plusnet. Plusnet fokussiert sich auf die Bereitstellung und den Betrieb der Netzinfrastruktur während QSC sich auf die Entwicklung, Bereitstellung und Vermarktung von Diensten und Produkten konzentriert.

Das Netzwerk der nächsten Generation von QSC ist dabei ein Mittler zwischen beiden Welten. Es steuert und kontrolliert alle Abläufe im Netz und macht damit erst die Nutzung der DSL-Infrastruktur auch für Sprachübertragung möglich. In Zukunft können wir mit diesem NGN beispielsweise auch Glasfaser für Sprach- und andere Dienste verfügbar machen. Vor dem Hintergrund des Aufbaus alternativer Breitbandtechnologien in Deutschland ist das eine interessante Perspektive für QSC.

Diese Fähigkeit wird in den nächsten Jahren stark an Bedeutung gewinnen: Wie Sie wissen, will die Bundesregierung die regionalen Lücken der Breitbandversorgung, die sogenannten weißen Flecken, bis 2010 schließen. Zum großen Teil auch durch Funk-Technologien.

Außerdem will die Bundesregierung bis 2014 mindestens 75 Prozent der Haushalte sogar mit 50 Mbit/s ausstatten. Dies wird nicht gelingen ohne einen regelrechten Mix von teilweise neu zu bauenden Infrastrukturen: Neben ADSL 2+, VDSL und Kabel wird regional auch Glasfaser ausgebaut, und zwar je nach Bedarf und Finanzierung bis zum Kabelverzweiger, zum Haus oder sogar tatsächlich direkt bis zur Wohnung. Im Endeffekt wird ein bundesweites Puzzle aus unterschiedlichen und den besonderen wirtschaftlichen Gegebenheiten angepassten Breitband-Technologien entstehen.

QSC wird diese inhomogene Netz-Landschaft virtuell vereinheitlichen und den Dienste-Anbietern und sich selbst verfügbar machen – soweit der Blick in die ferne Zukunft. Heute sage ich Ihnen: Unser bestehendes DSL-Netz wird auch in den nächsten zehn Jahren eines der modernsten und leistungsfähigsten Netze in Deutschland sein.

Wichtigstes Kriterium für Geschäftskunden: Die DSL-Technologie ist eine ausgereifte Technologie. Anfangsschwierigkeiten und Kinderkrankheiten, mit denen man bei jeder neuen Technologie rechnen muss, liegen schon lange hinter uns. Die DSL-Technologie entwickelt sich insbesondere für Geschäftskunden weiter. Plusnet hat seit kurzem den SHDSL.bis-Standard implementiert, der symmetrische Bandbreiten bis zu 23 Mbit/s bereitstellt.

In punkto Qualität gemessen an Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit, Entstörungszeit und Sicherheit verfügt Plusnet über eines der besten Netze in Deutschland. Unsere Netzverfügbarkeit betrug in 2008 über 99,98 Prozent. Zudem betreiben wir das Netz zusammen mit Tele2 extrem wirtschaftlich.

Wir werden unser Know-How einsetzen, um neue Infrastrukturen in unser Netz zu integrieren und kostengünstig zu betreiben. Wir werden jedoch nicht selbst in neue Infrastrukturen mit langen Abschreibungszeiträumen investieren. Unser Ziel ist, unsere Profitabilität nachhaltig zu erhöhen. Unser Ziel ist es, in Zukunft ein Dividendenwert zu werden. Das sind wir Ihnen, unseren Anteilseignern, schuldig.

Meine Damen und Herren, ich bin sicher, dass QSC Ihr Vertrauen und auch Ihre Geduld verdient.

Ich danke Ihnen für das Vertrauen, das Sie uns entgegengebracht haben und noch immer entgegenbringen. Ich bitte Sie ausdrücklich auch im Namen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von QSC, von denen ebenfalls viele in dieses, in ihr, in unser Unternehmen investiert haben, weiterhin um Ihre Unterstützung! Wir werden es nicht enttäuschen!

QSC ist auf einem sehr guten Weg. Auch und gerade mit der neuen Führungsmannschaft. Obwohl wir erst wenige Wochen in dieser Konstellation zusammenarbeiten, fühlen wir uns bereits als gutes Team – verbunden in gemeinsamer Verantwortung für QSC, die wir gerne übernehmen.