

## **Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG, 20. Mai 2009**

**Rede von Jürgen Hermann,  
Chief Financial Officer der QSC AG**

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

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste,

seit dem Börsengang im Jahr 2000 gab es acht Hauptversammlungen von QSC und acht Mal habe ich Ihre Fragen und Anregungen als Leiter Finanzen mit großem Interesse verfolgt und auch viele Antworten vorbereitet. Heute, bei der neunten Hauptversammlung, präsentiere ich Ihnen erstmals als Finanzvorstand selbst den Konzernabschluss und stehe Ihnen danach Rede und Antwort.

Als QSC-Mitarbeiter der ersten Stunde habe ich den Finanzbereich von Beginn an mitgeprägt, daher fühle ich mich für die neue Aufgabe bei allem Respekt gut gewappnet – und ich freue mich auf sie.

Mein primäres Ziel ist es, die Finanz- und Ertragskraft unseres Unternehmens in den kommenden Jahren weiter zu steigern und die Voraussetzungen dafür zu schaffen, Sie als Eigentümer von QSC an unserer positiven Entwicklung teilhaben zu lassen – durch Kurssteigerungen und durch die Zahlung einer Dividende.

Ich werde dabei eine offene, ehrliche Kommunikation pflegen, denn ich bin überzeugt: Der Erfolg eines Finanzvorstands hängt von seiner Glaubwürdigkeit ab, der Glaubwürdigkeit der Person genauso wie der Zahlen. Diese Glaubwürdigkeit und eine transparente Informationspolitik schaffen Vertrauen.

Vertrauen wiederum ist die Voraussetzung für eine Investition in die QSC-Aktie – unsere Aktie.

Dass QSC ein lohnendes Investment ist, zeigt die positive Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres ebenso wie der gute Start in das Jahr 2009. Im folgenden möchte ich Ihnen den Jahresabschluss 2008 und das erste Quartal dieses Jahres insbesondere unter den drei folgenden Gesichtspunkten erläutern:

- QSC wächst profitabel
- QSC verdient Geld
- QSC ist solide finanziert

Wir haben 2008 den Umsatz um 23 Prozent auf 413,3 Millionen Euro gesteigert. Erheblich höher fiel der prozentuale Zuwachs beim EBITDA aus, dem Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Diese Kennzahl, die in der gesamten Telekommunikationsindustrie unverändert als zentrale Größe für die Messung des operativen Erfolgs genutzt wird, stieg 2008 um 93 Prozent auf 67,3 Millionen Euro. Eine 93-prozentige Ergebnissteigerung bei einem 23-prozentigen Umsatzwachstum: Das nenne ich profitables Wachstum!

Neben einem solch profitablen Wachstum ist ein konsequentes Kostenmanagement der zweite Erfolgsfaktor für eine nachhaltige Profitabilität – und dies erfordert eine fortlaufende Steigerung der Effizienz und eine strikte Ausgabenpolitik. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nehmen ihre unternehmerische Verantwortung hierbei sehr ernst und sie leisten wichtige Beiträge zu einer fortlaufenden Überprüfung und Verbesserung aller zentralen Prozesse. Nach der Verschmelzung von Broadnet auf QSC haben wir zudem in erheblichem Maße Synergien gehoben. Wir haben die Verwaltungen beider Gesellschaften am Standort Köln zusammengeführt, die Vertriebsbüros zusammengelegt und doppelt besetzte Positionen abgebaut. In der Folge blieben allein die Verwaltungskosten 2008 mit 30,8 Millionen Euro 15 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres.

Ein vergleichbares Bild zeigt sich bei den Marketing- und Vertriebskosten. Diese stiegen 2008 nur um 3,4 Millionen Euro; der Umsatz stieg im gleichen Zeitraum um 78,1 Millionen Euro. Das Verhältnis der Marketing- und Vertriebskosten zum Umsatz sank damit von 15 Prozent in 2007 auf 13 Prozent in 2008.

Die steigende Profitabilität zeigt auch einen Blick auf die EBITDA-Marge, das Verhältnis zwischen dem EBITDA und dem Umsatz. Die EBITDA-Marge erreichte 2008 ein Niveau von 16 Prozent gegenüber 10 Prozent im Jahr 2007. Dies ist noch längst kein eingeschwungener Zustand, wie die Zahlen des ersten Quartals 2009 zeigen: trotz der schweren Rezession konnten wir hier bereits eine EBITDA-Marge von 18 Prozent erzielen.

2008 zehrten die Abschreibungen allerdings noch einen großen Teil des EBITDA-Gewinns auf: Sie beliefen sich auf 60,6 Millionen Euro gegenüber 45,4 Millionen Euro im Vorjahr. Die von Bernd Schlobohm bereits skizzierten Erfolge im ADSL2+ Wholesale-Geschäft im ersten Halbjahr 2008 zogen höhere Abschreibungen für die aktivierten Kosten der Kundenanschaltung nach sich. Höhere Abschreibungen waren auch eine Folge des Netzerweiterungsprojekts, das QSC zur Jahresmitte 2008 abschloss.

Wir haben im Geschäftsjahr 2008 zugleich die Nutzungsdauern für wesentliche Anlagegüter, vor allem die Hauptverteiler, angepasst. Deren Nutzungsdauern wurden zu Beginn des Netzausbaus im Jahr 2000 auf acht Jahre angesetzt. Da QSC diese Hauptverteiler und auch die dort installierten technischen Anlagen nach acht Jahren unverändert nutzt, sind wir hier in enger Abstimmung mit dem Wirtschaftsprüfer tätig geworden. Damit verwendet QSC im Übrigen jetzt die gleichen Abschreibungsdauern wie der Wettbewerb.

Nach Abschreibungen und unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses erzielte QSC 2008 ein operatives Ergebnis von 6,1 Millionen Euro; im Vorjahr war noch ein operativer Verlust von -11,5 Millionen Euro angefallen.

Das EBIT, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, ist nach der Reorganisation im Herbst 2007 auch die zentrale Steuerungsgröße für unsere Segmente. Und alle drei Segmente haben sich im Vergleich zum Vorjahr verbessert und alle drei Segmente erwirtschafteten 2008 einen operativen Gewinn.

Mit insgesamt 3,8 Millionen Euro bilanzierten wir im Vergleich zum Vorjahr jedoch eine erheblich größere Steuerposition in der Gewinn- und Verlustrechnung. Dies ist eine Folge des verpflichtenden Ausweises so genannter latenter Steuern; latente Steuern sind nicht liquiditätswirksam. Lediglich 0,4 Millionen Euro entfielen auf Steuern, die auch zu einem Mittelabfluss führen. Hierbei handelt es sich um Gewerbeertragsteuern für die Netzgesellschaft Plusnet.

Unter dem Strich blieb danach 2008 ein Konzerngewinn von 0,8 Millionen Euro; wir haben damit unsere Ziele für 2008 erreicht und erstmalig ein positives Konzernergebnis ausgewiesen. Auch in den kommenden Jahren wollen wir einen nachhaltigen Konzerngewinn erwirtschaften.

Der eine oder andere mag an dieser Stelle über die Vorjahreszahl irritiert sein, denn im Jahresabschluss 2007 hatten wir einen Konzernverlust von 10,4 Millionen Euro ausgewiesen. Der Unterschied erklärt sich durch Fehler bei der Bewertung finanzieller Vermögenswerte zum einen und bei der Abschreibung immaterieller Vermögenswerte zum anderen.

Die zunehmende Komplexität von IFRS ist im Wesentlichen die Ursache dafür, dass wir dies erst bei der Erstellung des Jahresabschlusses 2008 bemerkt und dann korrigiert haben. Natürlich ärgert mich das. Ich möchte aber zugleich auf vier Punkte hinweisen: Erstens sind wir ein Mittelständler. Wir haben somit keine eigene IFRS-Grundsatz- und Steuerabteilung mit entsprechendem Kostenapparat sondern arbeiten vertrauensvoll mit externen Experten zusammen – und der Jahresabschluss 2007 wurde ohne Einschränkung testiert. Zweitens hatten die Änderungen keinerlei Auswirkungen auf den HGB-Abschluss und erforderten keine Änderung des

Testats. Drittens erfolgte die Anpassung in Abstimmung mit unserem neuen Wirtschaftsprüfer gemäß den bestehenden IFRS-Regeln. Und viertens hatten die Korrekturen keinen Einfluss auf maßgebliche Kennzahlen wie EBITDA und Liquidität.

Zusammengefasst sei gesagt: QSC hat 2008 alle maßgeblichen Ergebniskennziffern deutlich verbessert und damit ihr profitables Wachstum fortgesetzt. Angesichts dieser Entwicklung möchte ich an dieser Stelle ein Thema ansprechen, welches für Sie, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, von zentraler Bedeutung ist: die Zahlung einer Dividende.

Grundsätzlich müssen mehrere Voraussetzungen erfüllt sein, um eine Dividende auszahlen zu können. Erstens ist ein Gewinn nach HGB im Einzelabschluss der QSC AG und nicht im Konzernabschluss maßgeblich. Zweitens dürfen Unternehmen in Deutschland Dividenden nur aus dem aktuellen Gewinn und dem Gewinn der Vorjahre, also aus den Gewinnrücklagen, auszahlen. Und drittens muss das Unternehmen natürlich über eine ausreichende Liquidität für eine Ausschüttung verfügen.

Wir werden konsequent daran arbeiten, diese Voraussetzungen zu erfüllen. Warum? Weil wir die feste Absicht haben, aus QSC einen Dividendenwert zu machen: Aus heutiger Sicht gehe ich davon aus, dass wir frühestens in zwei Jahren in der Lage sein werden, eine Dividende auszuzahlen.

Eine ausreichende Liquidität ist nicht nur für die Auszahlung einer Dividende eine wichtige Voraussetzung, sondern garantiert Unternehmen insbesondere in Krisenzeiten die notwendige Handlungsfreiheit. Per 31. Dezember 2008 verfügte QSC über liquide Mittel in Höhe von 49,2 Millionen Euro, die ausschließlich in Tagesgeld angelegt waren. Laufende hohe Mittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit stärken unsere finanzielle Position weiter. 2008 belief sich der positive Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit bereits auf 60,1 Millionen Euro. Dem gegenüber standen Mittelabflüsse für Investitionen und deren Finanzierung.

Die Investitionen hatten bereits 2007 den Höhepunkt überschritten. 2008 investierten wir noch 91,4 Millionen Euro und damit bereits rund 30 Millionen Euro weniger als 2007. Nach dem Abschluss des Netzerweiterungsprojektes zur Jahresmitte 2008 werden die Investitionen in 2009 weiter sinken und zwar mindestens um weitere 30 Millionen Euro. Gleichzeitig wird der relative Anteil der kundenbezogenen Investitionen, dies sind überwiegend Kosten für Kundenanschlüsse sowie Anschaffungen für Kundenendgeräte, zunehmen. Dies erhöht unseren finanziellen Spielraum weiter.

Zur Finanzierung der Investitionen hat QSC in den vergangenen Jahren das Finanzierungsleasing genutzt. Nach Auslaufen des Netzerweiterungsprojektes tilgen wir jetzt planmäßig diese Schulden. Wir haben zugleich 2008 auch unsere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen deutlich zurückgeführt: Sie betragen am 31. Dezember 2008 lediglich 50,0 Millionen Euro nach 74,1 Millionen Euro im Vorjahr. Auf der anderen Seite erhöhte sich die Position Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um 10 Millionen Euro auf 15 Millionen Euro. Hinter dieser Position verbirgt sich ein für unser Unternehmen sehr vorteilhafter Vertrag. Im Juni 2008, faktisch mitten in der Finanzkrise, konnte QSC einen Vertrag über ein Konsortialdarlehen mit drei Banken in Höhe von 50 Millionen Euro abschließen. Diese 50 Millionen Euro stehen uns bis Ende 2011 zu sehr günstigen Konditionen zur Verfügung; aktuell liegt der Zinssatz bei 2,22 Prozent (100 Basispunkte über EURIBOR). Wir verfügen damit in unsicheren Zeiten über eine günstige und langfristige Finanzierung. Angesichts dieser Tatsache und einer Eigenkapitalquote von 44 Prozent zum 31. Dezember 2008 kann ich nur sagen: QSC ist solide finanziert!

Im laufenden Jahr verfolgen wir vor allem ein Ziel: Wir wollen die Finanzkraft von QSC weiter stärken und dabei einen Free Cashflow von mehr als 10 Millionen Euro erwirtschaften. Warum ist uns diese Kennzahl besonders wichtig? Deutschland befindet sich wie der Rest der Welt in der schwersten Rezession der Nachkriegszeit, ausgelöst durch die Finanzkrise. Je weniger

ein Unternehmen in einem solchen Umfeld auf externe Finanzierungsquellen angewiesen ist, desto autonomer kann es trotz schwieriger Rahmenbedingungen handeln.

Umgangssprachlich bedeutet ein positiver Free Cashflow von mehr als 10 Millionen Euro vor allem eins: QSC verdient Geld. Wir werden dieses Geld in erster Linie zum Abbau unserer im Branchenvergleich bereits moderaten Nettoverschuldung nutzen. Ende 2009 dürfte diese Größe bei nahezu Null liegen – QSC wäre damit per Saldo schuldenfrei!

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dies ist selbstverständlich auch Ihr Verdienst. Denn dank Ihres Engagements konnte QSC den Aufbau in den vergangenen Jahren im Wesentlichen mit Eigenkapital bestreiten und war nicht auf die Gunst von Kreditgebern angewiesen. Dafür an dieser Stelle meinen ausdrücklichen Dank!

Unseren Ausblick für 2009 hat Ihnen Bernd Schlobohm ja bereits kurz vorgestellt:

Die zentralen Themen lauten: Ein positiver Free Cashflow und damit noch weniger Schulden sowie steigende Umsätze und Ergebnisse. Die Quartalszahlen, die wir am 13. Mai veröffentlicht haben, zeigen, dass wir auf einem guten Weg sind, diese ehrgeizigen Ziele zu erreichen. Der Umsatz stieg im ersten Quartal 2009 um 10 Prozent auf 107,6 Millionen Euro, das EBITDA-Ergebnis stieg im gleichen Zeitraum um 71 Prozent auf 19,5 Millionen Euro. Sie sehen: QSC setzte im ersten Quartal 2009 das profitable Wachstum fort.

Da in Zeiten der Rezession der Grundsatz: „Cash is king“ ganz besonders gilt, ist es vielleicht noch wichtiger, dass wir im ersten Quartal 2009 Geld verdient haben. Der Free Cashflow belief sich auf vier Millionen Euro; im Vorjahr hatte der Mittelabfluss noch bei rund 10 Millionen Euro gelegen. Diesen wachsenden finanziellen Spielraum nutzt QSC, um die eigene

Finanzkraft weiter zu stärken. Im ersten Quartal 2009 reduzierten wir die zinstragenden Verbindlichkeiten um rund acht Millionen Euro und die Nettoverschuldung im Ergebnis um rund vier Millionen Euro. Zugleich stieg die Eigenkapitalquote auf 45 Prozent.

Das profitable Wachstum, ein positiver Free Cashflow und eine solide Finanzierung: Dies sind die drei entscheidenden Größen, an denen Sie meinen Erfolg als Finanzvorstand und den Erfolg unseres Unternehmens angesichts der schwersten Wirtschaftskrise seit vielen Jahrzehnten messen sollten.

Vielen für Ihre Aufmerksamkeit, aber insbesondere: vielen Dank für Ihr Vertrauen in unsere QSC.