

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG, 20. Mai 2010

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

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

als ich vor einem Jahr hier stand, befanden wir uns mitten im Jahr der Finanz- und Wirtschaftskrise. Keiner wusste, wie stark sich diese Krise noch auf die gesamte deutsche Wirtschaft auswirken würde.

QSC hatte aus diesem Grund für 2009 vor allem ein Ziel definiert:
Profitabilität vor Wachstum!

Heute kann ich Ihnen sagen: Eine richtige Entscheidung! Und wir haben unser Ziel voll erreicht.

QSC hat in 2009 ihre Profitabilität deutlich erhöht:

- Wir hatten einen positiven Free Cashflow von mehr als 10 Millionen Euro angestrebt und haben einen Free Cashflow von 12,9 Millionen Euro erzielt. Im Vorjahr betrug der Free Cashflow noch minus 32,3 Millionen Euro und heute, heute sind wir per Saldo netto schuldenfrei!
- Wir hatten ein nachhaltig positives Konzernergebnis angestrebt und haben ein positives Konzernergebnis von 5,5 Millionen Euro (nach 0,8 Millionen Euro in 2008) erzielt.

- Wir hatten ein EBITDA von 68 bis 78 Millionen Euro angestrebt und haben eines von 76,9 Millionen Euro (nach 67,3 Millionen Euro in 2008) erreicht.

Das zeigt: Wir sind profitabel gewachsen! Diese Stärkung der Finanz- und Ertragskraft bietet uns die größtmögliche Unabhängigkeit von den krisengeschüttelten und nicht gerade darlehensvergabe-freundlichen Banken. Und diese Finanz- und Ertragskraft erhält uns damit weitgehend unsere unternehmerische Entscheidungsfreiheit.

Damit haben wir in 2009 den wichtigsten Grundstein für den weiteren Erfolg der QSC – Ihres, unseres Unternehmens - gelegt! Auf diesen Grundstein werden wir in 2010 aufbauen.

Auch in 2010 wird die Steigerung der Profitabilität und die Konzentration auf hinreichende Margen bei allen Produkten und Diensten an oberster Stelle stehen.

QSC wird weiter daran arbeiten, ihre einzigartige Marktposition im Telekommunikationsmarkt als „Mittelständler für Mittelständler“ auszubauen!

Warum?

Der Mittelstand ist das Rückgrat und der eigentliche Motor der deutschen Wirtschaft. Laut dem Institut für Mittelstandsforschung werden derzeit rund 40 Prozent aller Umsätze in Deutschland allein vom Mittelstand erwirtschaftet. Und 66 Prozent aller Beschäftigten arbeiten im Mittelstand.

Kein Wettbewerber kann seine Positionierung als Mittelständler für den Mittelstand annähernd so glaubwürdig vertreten wie QSC. Schon gar nicht unser Haupt-Wettbewerber, die Deutsche Telekom. Ihre Bekenntnisse

zum Mittelstand sind nicht glaubwürdig. In der Realität behandelt sie Mittelständler annähernd wie Privatkunden. Auf die wirklichen Bedürfnisse der Mittelstandskunden geht die Deutsche Telecom nicht ein.

Davon profitieren wir. QSC ist ein glaubwürdiger Partner für Mittelstandskunden, teilen wir doch deren Attribute wie Flexibilität, Schnelligkeit und unternehmerisches Handeln.

Wir kommunizieren mit unseren Kunden auf Augenhöhe und Kunden scheuen sich nicht, mich direkt anzurufen. Das nenne ich Mittelstand für Mittelstand, meine Damen und Herren!

Zu unseren Mittelstandskunden zählen zum Beispiel die Buhlmann-Gruppe, die komplette Rohrleitungssysteme für den Anlagen-, Kraftwerks- und Rohrleitungsbau bereit stellt.

Oder der Chemie- und Wasseraufbereitungsspezialist ProMinent der mit 2.000 Mitarbeitern weltweit tätig ist und gerade sein 50-jähriges Bestehen feiert.

Auch das über 100 Jahre alte Fahrtreppen-Unternehmen Schindler Deutschland, das mit 3.000 Mitarbeitern in Deutschland zu den Marktführern in seinem Segment zählt, hat im letzten Jahr seinen Vertrag mit QSC auf weitere zwei Jahre verlängert.

Reine Dienstleister, wie z. B die Personalberatung WIR, die seit 30 Jahren und mit 2.000 Mitarbeitern Zeitarbeitskräfte für alle großen Firmen Deutschlands vermittelt, oder die Hectas Gebäudedienste, eine Tochter der Vorwerk Gruppe, schwören ebenfalls auf nationale und internationale Standortvernetzungen und Sprachdienste von QSC.

Viele Reiseunternehmen und Hotelketten gehören zu unseren Kunden. Die Aufträge der Mövenpick-Hotel-Gruppe und die Derag Hotels haben wir in diesem Jahr vermelden können.

Namhafte Einzelhandelsketten sind neue Kunden. Solche, die auf Tiernahrung spezialisiert sind, zum Beispiel.

Der Opel Händler-Verband wurde 2009 unser Kunde. Auch der Händler-Verband, der einen großen bayrischen Automobilhersteller vertritt, greift auf QSC-Lösungen zurück.

Meine Damen und Herren, diesen Kunden ist allesamt eins gemeinsam: Sie gehören seit vielen Jahrzehnten zu den Erfolgreichsten in ihrem Marktsegment und beschäftigen Tausende von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – aber sie sind der breiteren Öffentlichkeit relativ unbekannt. Sie sind es aber, die zu unserer idealen Zielgruppe gehören. Denn mit ihnen können wir vertrauensvoll und langfristig zusammen arbeiten!

Dabei hilft es vor allem unserem Image im Markt und unserer Vertrauenswürdigkeit, dass auch relativ große und bekanntere Unternehmen schon seit vielen Jahren zu unseren Kunden gehören. Auch sie ziehen unsere Flexibilität und Qualität oftmals als gutes Beispiel ihrem eigentlichen Haus- und Hoflieferanten vor. So bezeugen, Unternehmen aus der Versicherungswirtschaft wie die ARAG, die Gothaer und die DEVK schon seit Jahren die hohe Qualität unserer Dienstleistungen. Bei den Banken sind es u.a. die Unicredit Deutschland und die Commerzbank.

Alle genannten Kunden gehören mit mehr als 50 Millionen Euro Jahresumsatz zu den größeren Mittelständlern, damit zu einem Segment von 8.300 Unternehmen, die QSC namentlich identifiziert hat. Derzeit konzentriert sich der QSC Direktvertrieb auf 2.000 dieser potentiellen

Kunden und spricht diese systematisch an, um ihnen eine individuelle Telekommunikationslösung anzubieten.

Kleinere Mittelständler, deren Jahresumsatz weniger als 50 Millionen Euro beträgt, bilden ein Potential von 900.000 Unternehmen in Deutschland. Diese Kundengruppe umfasst zum Beispiel Anwälte, Steuerberater, Architekten, auch größere Handwerksbetriebe und Einzelhändler, die ebenfalls nicht wie Privatkunden behandelt werden wollen. Auch diese Kunden verlangen einen hochqualitativen Service mit hoher Verfügbarkeit.

Allerdings ist es nicht wirtschaftlich, diese Unternehmen direkt und einzeln zu adressieren. Daher sprechen wir sie indirekt über unterschiedliche Vertriebspartner an.

QSC verfügt seit vielen Jahren über einen erfolgreichen Partnervertrieb und wir entwickeln diesen derzeit systematisch weiter. Im Aufbau ist der Distributionsvertrieb. Mit Michael Telecom und Allnet haben wir bereits in 2009 zwei neue und ebenfalls auf Geschäftskunden fokussierte Großhändler im Telekommunikationsbereich gewonnen. Damit haben wir unseren Zugriff auf regionale und lokale Telekommunikationshändler sowie kleinere Systemhäuser deutlich erhöht. Zusätzlich konnten wir Anfang dieses Jahres mit NTplus den größten Telekommunikationsdistributor als unseren Partner gewinnen.

Mit PST, dem Pro Sales Team, wurde eine neue Vertriebsorganisation unter Vertrag genommen, die exklusiv für QSC und in unserem Namen tätig ist.

Mit SCC befindet sich eine Vertriebspartnerschaft im Aufbau. SCC vermarktet exklusiv für QSC unsere neuen Produkte IPfonie centraflex – das ist unsere virtuelle Telefonanlage – sowie das Produkt Company-VPN

– das ist unsere standardisierte Standortvernetzung. Vermarktet wird vorrangig an kleinere Systemhäuser, also auch Wiederverkäufer.

All diese Vertriebsorganisationen wollen mit uns zusammen arbeiten, weil sie erstens davon überzeugt sind, dass den innovativen, IPbasierenden Services, die QSC anbietet, die Zukunft gehört. Zweitens sind all diese Partner selbst Mittelständler und schätzen ihrerseits den unkomplizierten Umgang mit QSC. Der Chef und Gründer von Michael Telecom fasste diesen Eindruck nach den ersten Monaten der Zusammenarbeit so zusammen: *„Wir sprechen einfach die gleiche Sprache!“*

Ein wichtiges Produkt für den kleineren Mittelstand bildet unsere soeben erwähnte virtuelle Telefonanlage IPfonie centraflex. Sie wurde bereits 2009, aber auch in 2010 von der Initiative Mittelstand als eines der besten IT-Produkte ausgezeichnet. IPfonie centraflex ist für kleine und mittlere Unternehmen besonders attraktiv, weil sie klassische Telefonanlagen komplett überflüssig macht: Alle Funktionalitäten einer Telefonanlage werden direkt aus dem intelligenten IP-Netz der QSC zur Verfügung gestellt. Im Unternehmen selbst genügt es, die Telefon-Apparate über die Büro-Verkabelung an das lokale Computer-Netzwerk anzuschließen. Besonders eignet sich IPfonie centraflex daher für den Einsatz an mehreren oder wechselnden Standorten sowie am Arbeitsplatz zu Hause.

Hella Schriever, Geschäftsführerin der Schriever GbR, fasst es in unserem Geschäftsbericht so zusammen: *„Mit IPfonie centraflex bin ich unabhängig. Selbst zu Hause kann ich sehen, was im Büro passiert!“*

Und sie nennt einen weiteren Aspekt: *„Von den Grundkosten sparen wir heute 50 Prozent im Vergleich zu unserer bisherigen Lösung“!*

Meine Damen und Herren, hier liegt die Zukunft der QSC: Wir bieten dem Mittelstand mit unseren intelligenten Dienstleistungen erstens mehr

Produktivität und Flexibilität, und zweitens, eine deutliche Kostenersparnis im Vergleich zu traditionellen Telekommunikationslösungen!

Was bedeutet das für die Strategie und Ausrichtung der QSC?

Dass wir uns konsequent auf Services, auf Dienstleistungen, konzentrieren werden!

Wie Sie alle wissen, läuft der „klassische Telekommunikationsmarkt“ gegenwärtig in eine Sättigung hinein. Der Bedarf an DSL-Anschlüssen ist in Deutschland nahezu gedeckt. Die noch ausstehenden sogenannten „weißen Flecken“, d.h. die ländlichen Regionen, die noch über keinen leistungsfähigen Internet-Anschluss verfügen, werden in den kommenden Jahren durch alternative Funk-Technologien beseitigt. Und für die Realisierung eines flächendeckenden Glasfaser-Ausbaus fehlt in Deutschland derzeit schlicht das Geld.

Unser DSL-Netz wird daher auch über viele weitere Jahre hinaus ein modernes leistungsfähiges Netz in Deutschland bleiben. Aber wir werden mit diesem Netz allein immer weniger Geld verdienen können. Denn Marktsättigung erzeugt gnadenlosen Preisverfall; schauen Sie sich nur den Preisverfall der ADSL Leitungen für Privatkunden an.

Wir bei QSC haben jedoch vorgesorgt, mit unserer intelligenten, IPbasierten sogenannten NGN-Technologie. NGN ist die Bezeichnung für die Netz-Technologie der nächsten Generation. Wir haben sie seit 2006 aufgebaut und ständig verbessert. Mit diesem NGN lässt sich auf Jahre hinaus gutes Geld verdienen.

Warum?

Das NGN ist der Werkzeugkasten mit programmierbaren Werkzeugen, die die – verzeihen Sie mir dieses Wort – „dumme“ Infrastruktur steuern, sei es ein DSL-Netz, ein Glasfasernetz oder auch ein Breitbandmobilfunknetz oder TV-Kabelnetz. Durch Zusammenschaltung unseres NGNs mit verschiedenen Infrastrukturen und intelligenten Anwendungen können wir eine ganz neue Service- und Produkt-Generation entwickeln. Eine Produkt- und Service-Generation, die im Grunde Telekommunikation und IT-Technologie zusammenwachsen lässt.

Beide Welten verbinden sich zunehmend. Ein entsprechender Begriff heißt: Unified Communications – vereinheitliche Kommunikation. Gutes Beispiel ist unsere IPfonie centraflex – Lösung. Sie ersetzt nicht nur die klassische Telefonanlage, sondern verbindet diese Telefonanlage mit dem PC und der gesamten Software.

Ist sie im Einsatz, kann man zum Beispiel aus dem PC heraus eine Telefonnummer per Mausclick wählen. Und wenn ein Kunde anruft, erscheint auf dem Bildschirm sofort alles, was man über diesen Kunden wissen sollte, z.B. Kundenhistorie oder Notizen aus vorhergehenden Telefonaten. „Remote Office“ – zu deutsch etwa „Ferngesteuertes Büro“ - ist auch eine interessante Anwendung: Obwohl Sie nicht mit Büro sind, findet Sie das System und beim Anrufer erscheint Ihre Bürorufnummer. Diese Anwendung ist übrigens für die Arbeitsplätze der Zukunft essentiell: Heimarbeitsplätze und mobile Büros benötigen genau diese Funktion.

Ein weiterer Vorteil für den Kunden: Er braucht die Telefonanlage nicht mehr zu kaufen und an irgendeinem Ort in seinem Unternehmen zu installieren. Sondern QSC hält die gesamte Software im Netz vor und der Kunde nutzt sie nur dann, wenn er sie wirklich braucht. So wie Strom kommt hier die Telekommunikationsdienstleistung aus der Steckdose. Die Bezahlung erfolgt dann auch wie beim Versorger pro Nutzer entweder

über eine Flatrate oder bedarfsabhängig. Damit können unsere Kunden sowohl laufende Kosten sparen, als auch Investitionen vermeiden..

Telekommunikations- und IT-Dienstleistungen aus der Steckdose bereit zu stellen, das ist die Zukunft von QSC. Hier heißen die entsprechenden Stichworte Software-as-a-Service oder auch Cloud Computing. Sie bedeuten, dass Software und Anwendungen von einem zentralen Ort – sozusagen aus der „Netzwolke“, aus der Cloud, – bereit gestellt werden, und das je nach Bedarf des Nutzers. Der Kunde kann mit verschiedensten Endgeräten auf diese Dienstleistungen zugreifen. In den meisten Fällen reicht ein Internet-Browser.

Diese Märkte wachsen stark. In Deutschland sogar überdurchschnittlich stark im Vergleich zum globalen Markt, weil Deutschland einen gewissen Nachholbedarf hat. Hohe Wachstumsraten, nächstes Jahr mehr als 40 Prozent werden vom Institut Techconsult allein in Deutschland für Software-as-a-Service und Cloud Computing erwartet.

Derzeit nutzen IDC Berechnungen zufolge erst sieben Prozent der deutschen Unternehmen bis 100 Mitarbeiter Cloud Services. Dies liegt mit Sicherheit auch daran, dass es derzeit noch nicht genügend Anwendungen speziell für den Mittelstand gibt.

QSC möchte diese Lücke für Mittelstandskunden schließen, indem wir mit unserem Know-How Cloud Services anbieten, die den Bedürfnissen dieser Zielgruppe genau entsprechen. Damit wird QSC die Produktivität ihrer Mittelstandskunden noch weiter stärken und ihre eigene Wertschöpfungskette ebenfalls deutlich erweitern.

Das heißt nicht mehr, aber auch nicht weniger als: QSC entwickelt sich von einer Netzgesellschaft – einer NetCo – zu einer Service-Gesellschaft – einer ServCo.

Das zentrale Geschäftsfeld einer NetCo ist der Netzbetrieb, ist das Verkaufen von Anschlüssen und der Transport des Datenverkehrs. Das zentrale Geschäftsfeld einer ServCo hingegen ist die Entwicklung und Erbringung von kundenorientierten Services – auch netzunabhängiger Telekommunikations- und IT-Services.

Damit verfolgt QSC einen Wandel ihres Geschäftsmodells. War es gestern noch das Ziel, möglichst flächendeckend Netz-Kapazitäten anzubieten, ist heute das Ziel, auf Basis des Next Generation Networks modular aufgebaute Dienstleistungen und Anwendungen zur Verfügung zu stellen, mit denen jeder Kunde Kosten spart und seine Produktivität erhöht.

Diese Dienstleistungen sind die Zukunft von QSC!

Warum? Weil der traditionelle Telekommunikationsmarkt schrumpft, während der ITK-Markt, d.h. die Dienstleistungen aus der Konvergenz von Telekommunikation und IT überdurchschnittlich wächst!

Auch bei QSC macht sich die Marktsättigung in den klassischen, netznahen Geschäftsbereichen deutlich bemerkbar. Zum Beispiel im ADSL2+-Wholesale-Geschäft. Hier wurde der Höhepunkt im ADSL2+-Umsatz im Laufe von 2009 erreicht und nun geht er bereits langsam durch Kündigungen und verlangsamte Akquise zurück. Im ersten Quartal 2010 ging der Umsatz bei ADSL2+ Leitungen um neun Prozent zurück.

Auch das Standard Telefonie-Geschäft mit Preselection- und Open-Call-by-Call-Telefonminuten, ging im ersten Quartal dieses Jahres um 18 Prozent zurück. Hier spielt der Preisverfall eine große Rolle. Und der Trend weg von der klassischen Telefonie hin zu Voice-over-IP Flatrates.

Heute adressiert QSC mit ihren eher klassischen Telekommunikationsdienstleistungen rund zehn Prozent des ITK-Budgets aller Unternehmen. In den nächsten Jahren wird QSC mit ihren neuen IPbasierenden Dienstleistungen aus dem Bereich Unified Communications und Cloud-Computing einen Markt adressieren, der doppelt so groß ist. Er entspricht knapp 20 Prozent des IT-Budgets der fokussierten Unternehmen. Oder fast 20 Milliarden Euro. Entsprechend hoch ist das Wachstumspotential der QSC in der Zukunft.

Vor diesem Hintergrund ist der Umbau der QSC zu einem ITK-Services Unternehmen und die kontinuierliche Steigerung der IP-Services Umsätze entscheidend. Im ersten Quartal 2010 konnten wir die IP-Umsätze um fünf Prozent steigern. Das zeigt, wie gut wir hier voran kommen.

Unsere NGN Plattform macht uns auch besonders wettbewerbsfähig bei der Übertragung und weiteren Dienstleistungen rund um IP-Telefonie. Im Wholesale-Bereich verkaufen wir im Großhandel Vorprodukte an die drei größten bundesweiten Kabelnetzbetreiber und einige Massenmarktanbieter.

Aber auch in diesem Wholesale-Segment werden wir in Zukunft verstärkt auf intelligente IP-basierte, hier White-Label Produkte setzen, die dann über starke andere Marken zusätzlich verkauft werden.

Im Produkt-Segment ist der Trend hin zu IPbasierten Angeboten deutlich. Die werthaltigen IP-Umsätze steigen schnell. Sie kompensieren zwar noch nicht vollständig die sinkenden klassischen Sprach-Umsätze; aber sie beschenken dem Segment Produkte bereits 2009 mit fünf Prozent die höchste EBIT-Marge aller Segmente.

Ein weiteres Wachstumspotenzial ergibt sich aus der Modularisierung der Produkte und ihrer stetigen Erweiterung um zusätzliche Funktionen.

Insbesondere bei unserem wichtigen Produkt IPfonie centraflex und auch bei unserem jüngsten Produkt Company-VPN kommen wir hier gut voran. Company-VPN ist eine vollwertige, standardisierte Lösung zur Vernetzung von Unternehmens-Standorten, die nach dem Baukasten-Prinzip angeboten wird. Auf diese Weise ist sie problemlos erweiterbar.

Im Segment Managed Services ist der Markt – sicher auch krisenbedingt – derzeit schwierig. Die Kunden entscheiden langsamer und der Preisdruck ist spürbar; Nachverhandlungen auch bei bestehenden Verträgen und Neuverhandlungen bei Auslaufen der Verträge mit bestehenden Kunden gehören zum Tagesgeschäft.

Dennoch machen wir durch unseren reorganisierten Vertrieb gute Fortschritte und die Vertriebspipeline füllt sich mit den richtigen Kunden. Derzeit machen wir noch mehr als 50 Prozent unseres Neugeschäfts mit bestehenden Kunden. Das beweist, wie zufrieden unsere Kunden sind.

O-Ton Herbert Bender, IT-Bereichsleiter der RheinLand Versicherungen: *„Partnerschaft spielt für uns eine ganz große Rolle. Das ist ein belastbarer Begriff. Bei QSC fühlen wir uns schon seit Jahren richtig aufgehoben“.*

Ähnlich äußert sich Hartmut Schröder, CIO und Leiter IT Europe bei Hectas: *„QSC hat sich über die Jahre immer als ideenreicher Problemlöser präsentiert und uns regelmäßig proaktiv neue Möglichkeiten für eine optimale Kommunikation vorgestellt. So stellen wir uns echte Partnerschaft vor. Und wir können uns heute beruhigt auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren“.*

Genau das ist das Ziel von QSC, meine Damen und Herren. Wir müssen unseren Kunden ermöglichen, sich ganz auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren! Im Klartext: Wir müssen unseren Kunden rund um ihr Kerngeschäft so viele ITK-basierte Aufgaben abnehmen wie möglich.

Genau darauf zielen unsere zukünftigen Entwicklungen im Software-as-a-Service und Cloud Computing Bereich!

Die QSC AG – Ihre QSC AG, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre – steht damit an der Schwelle zu einer neuen Ära ihrer Unternehmensgeschichte.

Wir haben in der Vergangenheit immer wieder unsere Wandlungs- und Anpassungsfähigkeit an neue Marktanforderungen unter Beweis gestellt:

- Wir haben den Schritt vom DSL-Zulieferer hin zum Lösungsanbieter für Geschäftskunden geschafft.
- Wir haben uns von einem reinen Daten-Anbieter zum integrierten Telefonie-Daten-Anbieter gewandelt.
- Wir haben den Schritt ins ADSL2+-Wholesale-Geschäft gewagt, weil sich hier ein riesiger Markt auftat.
- Wir haben uns als Erster in Deutschland als NGN-Betreiber aufgestellt.
- Jetzt steht ein weiterer Transformationsprozess an: der vom netzbasierten Anbieter hin zum Service-Anbieter im ITK-Markt.

Die Voraussetzungen sind gut, wir haben das Know how, die Plattform und bestehende Kundenbeziehungen und Vertriebskanäle.

Wir sind aufgrund unserer starken Bilanz finanziell weitgehend unabhängig und können diesen Wandel zur ServCo aktiv vorantreiben. Kleinere Akquisitionen sind möglich, wenn diese den Wandel beschleunigen und uns zusätzliches Potenzial in IT-nahen Geschäftsfeldern liefern.

Meine Damen und Herren, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich bin mir sicher, dass Ihre und unsere QSC-Aktie wieder an Dynamik gewinnt,

wenn der Finanzmarkt unsere Strategie verstanden hat. Um es noch einmal zusammenzufassen:

- Vor uns liegt ein ITK- Dienstleistungs-Markt von rund 20 Milliarden Euro allein in Deutschland.
- Wir QSC haben als „Mittelständler für Mittelständler“ in diesem Markt eine einzigartige Positionierung.
- Wir sind mit unserer starken Bilanz und Schuldenfreiheit unternehmerisch voll handlungsfähig.

Wir werden unsere Strategie Stück für Stück professionell umsetzen und dann wird der Kapitalmarkt auch dieses Potenzial der QSC erkennen!

Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wollen wir aber in jedem Fall an unserem Unternehmenserfolg teilhaben lassen. Deshalb planen wir wie angekündigt eine Dividendenzahlung in 2012 für das Geschäftsjahr 2011.

Zum Schluss möchte ich gerne eine etwas persönlichere Betrachtung vorbringen:

Am 19. April hat sich unser Börsengang zum 10. Mal gejäht. Bei QSC haben wir diesen Tag mit gemischten Gefühlen gefeiert.

Zum einen mit großer Dankbarkeit für unsere Investoren, die uns bis zum damaligen Zeitpunkt mit mehr als 400 Millionen Euro „Startkapital“ ausgestattet hatten. Mit dieser Kapitalbasis haben sie den Aufbau des ersten alternativen bundesweiten DSL-Netzes und der QSC überhaupt erst möglich gemacht. Heute haben mehr als 600 Mitarbeiter und 35 Auszubildende ihr berufliches Zuhause bei QSC mit hoher Identifikation mit ihrem Unternehmen. Auch das sollte uns mit Stolz erfüllen.

Zum anderen blicken wir natürlich auch nachdenklich auf das Datum des Börsengangs zurück. Wir haben den Niedergang des Neuen Markts überlebt, aber die – zeitweise sicher auch übertriebene – Begeisterung für IT- und Telekommunikations-Werte sind Geschichte! Aktienbewertungen, wie sie noch im Jahr 2000 erzielt wurden, gehören der Vergangenheit an. Darauf müssen wir uns alle einstellen!

Meine Damen und Herren, ich kann Ihnen versichern, die Führungsmannschaft – an vorderster Stelle der Vorstand – und die QSC-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben sich darauf eingestellt! Mit den Tugenden des Mittelständlers: Schnelligkeit, Flexibilität und unternehmerischem Handeln!

Ich bitte daher um Ihr Vertrauen in die QSC und zähle – im Namen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Kunden und Partnern – weiterhin auf Ihre Unterstützung!