

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG

16. Mai 2012

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

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Gäste,

ich heiße Sie auch im Namen meiner Kollegen ganz herzlich willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung der QSC AG!

-kleine Pause-

- **Wo steht Ihr/unser Unternehmen, die QSC AG, heute?**
- **Wo wird QSC in vier Jahren stehen? Was wollen wir 2016 erreicht haben?**
- **Was sind die Assets, die Potenziale dieses Unternehmens und damit das Potenzial der QSC-Aktie?**

Diese Fragen bewegen nicht nur Sie als Aktionärinnen und Aktionäre, diese Fragen bewegen uns alle, das Management und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von QSC.

Meine Vorstandskollegen und ich werden die heutige Hauptversammlung nutzen, Ihnen auf diese Fragen Terminüberlappung am 31.5. Antworten zu geben.

Wir werden Ihnen zeigen, dass die QSC AG gerade zum jetzigen Zeitpunkt ein lohnendes Investment ist.

1. Wo steht die QSC AG heute?

Die QSC AG zählt mit ihren Gesellschaften heute fast 1.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ist in elf Städten Deutschlands mit eigenen Büros präsent, hat in 2011 einen Umsatz von 478,1 Millionen Euro erwirtschaftet, ein EBITDA von 79,9 Millionen Euro erzielt und einen Free Cashflow von 41,0 Millionen Euro generiert.

Soweit die Kennzahlen.

Viel wichtiger ist unsere strategische Positionierung, die wir 2011 erreicht haben. Wir sind im Jahr 2000 als Telekommunikationsunternehmen gestartet und haben den DSL-Boom in den Folgejahren „mitgenommen“. Diese Zeiten sind vorbei. Nur mit einem DSL-Anschluss und preiswerter Telefonie lässt sich kein Geld mehr verdienen. Wir haben deshalb schon im Jahr 2009 die Fühler nach IT-Dienstleistungen ausgestreckt. In der Kombination von TK (= Telekommunikation) und IT (= Informationstechnologie) liegt nämlich die Zukunft.

I-T-K steht für genau diese Kombination. Im letzten Jahr sind wir endgültig zu einem umfassenden ITK-Anbieter für mittelständische Unternehmen geworden. Wir sind kein reines Telekommunikationsunternehmen mehr.

Durch die Akquisitionen von zwei IT-Dienstleistern haben wir diese Transformation unseres Geschäftsmodells im Berichtsjahr noch einmal erheblich beschleunigt. Erst haben wir den IT-Housing- und Hosting-Spezialisten IP Partner mit Sitz in Nürnberg übernommen und dann den IT-Outsourcing- und IT-Consulting Anbieter INFO AG aus Hamburg. Die drei Unternehmen sind jetzt gemeinsam in der Lage, alle Dienstleistungen anzubieten, die für die moderne Arbeitswelt nötig sind. Der Kunde erhält Ende zu Ende Qualität aus einer Hand, d. h. Dienstleistungen von der Internetverbindung über Telefonanlagen bis zur kompletten Auslagerung seiner Server, seiner Datenspeicherung und seiner Anwendungsprogramme in unsere Rechenzentren. Darüber hinaus beraten wir den Kunden mit unserem umfangreichen SAP- und Microsoft Know-how und helfen ihm, seine Prozesse ITK-technisch zu optimieren.

Wir haben dieses komplette Portfolio bereits auf der diesjährigen CeBIT auf einem eigenen Stand vorgestellt und konnten Kunden und Vertriebspartner von unserer Leistungsfähigkeit überzeugen.

Aber warum ist es eigentlich so wichtig, IT und TK gebündelt anzubieten?

Weil gerade durch intelligente Kombination neue Lösungen und Dienstleistungen entstehen, die zunehmend nachgefragt werden.

QSC hat sich auf diese Nachfrage eingestellt, und zwar mal wieder schneller und flexibler als andere Unternehmen dies bisher geschafft haben. Andere, auch viel größere Telekommunikationsunternehmen suchen noch nach Antworten auf sinkende Telekommunikationsumsätze. QSC hat bereits eine Antwort gegeben - auch wenn noch viel Umsetzungsarbeit vor uns liegt.

Mit der INFO AG und IP Partner besitzen wir nun alle Assets und Talente, mit denen wir die Transformation zum ITK Anbieter noch weiter treiben werden.

Auch die finanzielle Kraft dazu haben wir. Nach wie vor. Die Akquisitionen der beiden IT-Anbieter INFO AG und IP Partner finanzierte QSC überwiegend aus eigenen Mitteln. Die ungebrochene Finanzkraft der QSC AG belegt auch der nochmalige Anstieg des Free Cashflows auf 41,0 Millionen Euro in 2011. Hier hat sicherlich auch die Zahlung von Tele2 nach der vorzeitigen Auflösung des Joint Ventures von 28,4 Millionen einen entscheidenden Beitrag geleistet. Unsere Eigenkapitalquote lag am 31.12.2011 bei 53 Prozent.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, QSC ist ab jetzt ein Dividendenwert – Ihre Zustimmung vorausgesetzt.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute vor, eine Dividende von acht Cent je Aktie auszuschütten. Beim derzeitigen Kurs entspricht dies einer Rendite von rund vier Prozent. Jürgen Hermann als Finanzvorstand und ich versichern Ihnen, dass Sie auch in den nächsten Jahren eine Dividende von mindestens acht Cent, in der Tendenz steigend, von QSC erwarten können.

Leider entspricht der Kurs derzeit weder Ihren noch unseren Erwartungen. Mein Kollege Jürgen Hermann wird Ihnen gleich erläutern, wie es zu dem jüngsten Kursrückgang kam und welche Ansatzpunkte wir sehen, damit die QSC-Aktie wieder an Wert gewinnt. An dieser Stelle nur so viel: Das am

letzten Freitag der Öffentlichkeit bekannt gegebene Aktienrückkaufprogramm zeigt Ihnen, wie sehr wir an unsere Pläne und unsere Potenziale glauben. Gegebenenfalls wird diese Maßnahme auch einen Beitrag auf dem Weg zu einem stabileren und gerechteren Aktienkurs leisten. Angesichts des aktuellen Kurses sind wir überzeugt, dass es kaum ein besseres Investment als die QSC-Aktie gibt.

Ein Wort zu unserem langjährigen Partner Baker Capital. Ich möchte in aller Form John Baker für sein langfristiges Engagement bei der QSC AG seit Gründung danken. Wie Sie wissen hat er am 15. März 25 Millionen Aktien an seine Coinvestoren verteilt. Er war mit zwei seiner Fonds zwölf Jahre in QSC investiert und ich weiß, dass er gerne weiter dabei gewesen wäre, hätte er nicht die zeitliche Restriktion in den Verträgen mit seinen Co-Investoren gehabt.

- **Wo wird QSC in vier Jahren stehen?**

2016 haben wir als Stichjahr für die Umsetzung unserer mittelfristigen Vision definiert. Bis 2016 will QSC ein Unternehmen sein

- mit einem Umsatz von 800 Millionen bis eine Milliarde Euro
- einer EBITDA-Marge von 25 Prozent
- einem Free Cashflow von 120 bis 150 Millionen Euro

Dies sind sehr ehrgeizige Ziele. Jedoch ist es wichtig, ambitionierte Ziele zu setzen, und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie dem Management klar zu sagen, wo wir mit unserer QSC AG hin wollen. Wir haben diese Ziele erstmals auf einer Analystenkonferenz im Oktober 2011 in Hamburg der Finanzöffentlichkeit vorgestellt. Seitdem führen Jürgen Hermann, Arne Thull, unser IR Chef, und ich regelmäßig zu diesem Thema Gespräche im In- und Ausland mit Investoren. Manche unserer Gesprächspartner finden unsere Ziele zu ehrgeizig und der Aktienkurs zeigt, dass man uns noch nicht glaubt, diese Ziele auch nur ansatzweise erreichen zu können. Sie befürchten, wir hätten uns zu viel vorgenommen.

Meine Damen und Herren, ich bin da anderer Meinung. Ich kenne unser Unternehmen, seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ich weiß, was wir zu leisten imstande sind. Und ich weiß, welche Chancen der Markt gerade einer QSC jetzt und in Zukunft bietet.

Drei strategische Schritte werden uns den gewünschten Erfolg bringen:

1. Der Verkauf zusätzlicher IT-Produkte und IT-Services an die aktuell rund 30.000 kleinen und mittelständischen Kunden der QSC AG einerseits und zusätzlicher TK-Dienstleistungen an die über 200 großen Kunden der INFO AG und der IP Exchange andererseits. Stichwort: Cross- und Upselling.

2. Die Entwicklung und Vermarktung von neuen Cloud-basierten Produkten und Diensten an bestehende und neue Kunden.

3. Die Entwicklung und Vermarktung von skalierbaren, das heißt besonders wachstumsstarken Cloud-Diensten für ganz neue Märkte wie die Energiebranche und das Verkehrswesen.

Zu Schritt 1:

- Cross- und Upselling, oder besser deutsch, an die Bestandskunden zusätzliche Leistungen verkaufen.

Die rund 30.000 kleineren mittelständischen Kunden der QSC AG sind für uns ein sehr lukrativer Markt.

Zu diesen Kunden haben wir eine gewachsene Kundenbeziehung und jetzt haben wir mehr Produkte für sie, neben Telekommunikationsdienstleistungen könnten wir ihnen nun auch IT-Dienste anbieten, die die Telekommunikationsdienstleistungen hervorragend ergänzen.

Ähnliches gilt für die über 200 Kunden von INFO AG und der IP Exchange. Hier handelt es sich überwiegend um große Mittelständler, wie etwa Tchibo,

Edeka, die Techniker Krankenkasse oder die DATEV, oder auch um deutsche Niederlassungen internationaler Konzerne wie Imperial Tobacco/Reemtsma, Panasonic, Hitachi und jüngst Olympus.

Diesen Kunden werden wir die TK-Dienstleistungen der QSC verkaufen. Wie gut das funktionieren kann, zeigt der „gemeinsame“ Kunde Tchibo, der früher von QSC und INFO AG getrennt bedient wurde, nun aber aus einer Hand von uns betreut wird.

Insgesamt stammen schon heute rund 70 Prozent unseres Neuumsatzes im Direkten Vertrieb von Bestandskunden.

Dieser Cross-Selling bzw. Up-Selling-Ansatz ist ohne Frage der nächstliegende Schritt auf dem Weg zu mehr Wachstum.

Wir werden jedoch auch neue Kunden ansprechen, sowohl im Direkten als auch im Indirekten Vertrieb.

Im Indirekten Vertrieb läuft derzeit ein Programm mit dem Ziel, weitere Vertriebspartner zu gewinnen. Und zwar solche, die sich auf IT-Dienstleistungen und IT-Produkte spezialisiert haben und ihrerseits über einen großen Kundenstamm verfügen. Dieses Jahr wollen wir mindesten 50 größere IT-Systemhäuser gewinnen. 35 von diesen 50 haben wir schon unter Vertrag. Außerdem sind wir im April mit unseren Technologie-Partnern Microsoft und Panasonic auf Roadshow für bestehende und potenzielle Vertriebspartner gegangen, auf der wir viele weitere Interessenten von uns überzeugen konnten.

Welche Chancen sich im Direkten Vertrieb bereits ergeben haben, zeigen zwei Aufträge aus dem ersten Quartal:

Mit KIND Hörgeräte, einem typischen Mittelständler mit Sitz in Burgwedel bei Hannover, vereinbarte QSC im Februar einen Rahmenvertrag. In einem ersten Schritt statten wir die mehr als 600 Standorte in Deutschland und im Ausland mit modernster Festnetz- und Mobilfunktechnologie aus. Zudem kommt in den Filialen unsere Telefonanlage IPfonie centraflex zum Einsatz.

Die Olympus Europe schloss mit uns einen Vertrag über das IT-Outsourcing ihrer europaweiten Infrastruktur mit einer Laufzeit von fünf Jahren und einem Auftragsvolumen von rund 27 Millionen Euro. Hier können Sie bereits sehen, warum das Geschäft mit der Auslagerung der ITK, in das wir durch die Übernahme der INFO AG vorstoßen konnten, so attraktiv ist: Es führt zu kontinuierlich hohen Umsätzen und bindet den Kunden über viele Jahre.

Bei beiden Kunden, Olympus und KIND, gilt wie bei allen anderen: Es gibt noch viele Möglichkeiten für den Verkauf zusätzlicher Produkte und Dienste – und die wollen wir im Rahmen unserer Wachstumsstrategie nutzen.

Jetzt komme ich zur zweiten Stufe unserer Wachstumsstrategie:

- Die Entwicklung und Vermarktung von Produkten und Diensten für Anwendungen in der Cloud

„Cloud Computing“, „Cloud-Dienste“, „Cloud-basierte Anwendungen“ – der ITK-Markt kommt ohne diese Begriffe heute gar nicht mehr aus. Im letzten Jahr habe ich Ihnen das Thema „Cloud“ noch als Vision vorgetragen, heute ist es schon Realität in der Branche.

Als ich letztes Jahr vor Ihnen stand, gingen die führenden Prognosen davon aus, dass dieser Markt 2015 ein Volumen von rund acht Milliarden Euro erreichen würde – immerhin eine Vervierfachung binnen vier Jahren. Jetzt sehen die gleichen Marktforscher für 2015 bereits einen Markt von 14 Milliarden Euro.

Diese Dynamik hat auch die größten Optimisten überrascht.

In der Tat vollzieht sich ein Paradigmenwechsel in der ITK-Branche: An die Stelle der hauseigenen ITK-Abteilung mit eigenen Servern tritt die Nutzung von ausgelagerten zentralen Servern per Internet. Sie bilden die sogenannte „Rechnerwolke“ oder eben englisch die „Cloud“.

Warum?

Die Arbeitswelt verändert sich mit hoher Geschwindigkeit. Heute arbeiten Angestellte mit mobilen Endgeräten von unterwegs, von zu Hause oder

beim Kunden – und wollen ständig auf aktuelle Daten ihres Unternehmens zugreifen. Das funktioniert nur, wenn die Daten über die Cloud jederzeit und überall sicher verfügbar sind.

Sie sehen in diesem Markt ist Musik drin – und QSC gibt schon heute hier mit den Ton an.

Ein renommiertes IT-Analysten-Institut, die Experton Group, hat QSC in seiner soeben erschienen Studie als sehr potenten Anbieter von ITK- und Cloud-Diensten für den Mittelstand genannt – im Umfeld von IBM, Google, Fujitsu und anderen.

Unsere Telefonanlage IPfonie centraflex war eine der ersten Telefonanlagen aus der Cloud am Markt. Sämtliche Funktionalitäten dieser Telefonanlage werden von uns über unser IP-Netz zur Verfügung gestellt. Wir wissen aufgrund dieser Erfahrungen, wie Cloud-Services funktionieren, und vor allem was mittelständische Kunden von ihnen erwarten: Mehr Flexibilität, mehr Kostenkontrolle und vor allem mehr Effizienz.

Das bieten wir Ihnen.

Wir wissen auch, welche Bedenken mittelständische Kunden angesichts von Cloud-Anwendungen haben: So befürchten viele zu große Abhängigkeiten vom Netz, über das die Cloud-Dienste bereit gestellt werden, sowie rechtliche Unsicherheiten, vor allem hinsichtlich des Datenschutzes. Dies bestätigt eine von QSC unterstützte und ganz aktuell veröffentlichte Studie des Beratungshauses PAC/Berlecon.

Zu den Befürchtungen bezüglich des Netzes kann ich nur sagen: Genau in diesem Punkt ist QSC als langjähriger Netzbetreiber und Cloud-Anbieter optimal aufgestellt. Wir haben als eines der ganz wenigen Unternehmen in Deutschland die direkte Kontrolle über das Netz, über das wir die Cloud-Dienste bis zum Schreibtisch des Kunden oder zu seinem Smartphone anbieten. Diese sogenannte Ende-zu-Ende-Hoheit - vom Internetanschluss bis hin zur Cloud-Anwendung – ist das, was QSC zu so einem vertrauenswürdigen und einzigartigen Partner macht.

Aber das ist nicht alles. Auch die Sicherung der Daten und die Einhaltung des Datenschutzes ist bei uns in besten Händen.

Wir betreiben mittlerweile sechs Rechenzentren in den großen Ballungsräumen – in München und Nürnberg genauso wie in Hamburg, im Ruhrgebiet genauso wie hier im Rheinland. Erst vor wenigen Monaten haben wir in München ein hochmodernes Rechenzentrum mit einer Fläche von 5.000 Quadratmetern eingeweiht – das entspricht ungefähr der Fläche eines Fußballfelds und bietet Platz für Tausende von Servern.

Alle Rechenzentren genügen höchsten Sicherheitsanforderungen, sie sind TÜV- und ISO zertifiziert. Und jeder von uns weiß: Die Sicherheitsanforderungen und Datenschutzbestimmungen in Deutschland zählen zu den strengsten der Welt. Das ist unser Wettbewerbsvorteil.

Mit „QSC-Housing“ haben wir soeben ein Angebot an den Markt gebracht, das genau diese hochwertigen Rechenzentrumsdienstleistungen auch kleinen und mittelständischen Unternehmen einfach und kostengünstig verfügbar macht. In nächster Zeit werden noch weitere Produkte folgen.

Genau das ist ein wichtiger Hebel zur Durchsetzung unserer Strategie und zur Steigerung des profitablen Wachstums: die Modularisierung und „Industrialisierung“ unserer Dienstleistungen. Viele der Services von INFO AG und IP Exchange – wurden bisher individuell und kundenspezifisch erstellt. Dies bremst die Skalierbarkeit und damit Wachstum und Profitabilität. Einfach gesagt, wir müssen davon wegkommen, für jeden Kunden das Rad neu zu erfinden, sondern sozusagen ein Standard-Rad bauen, das wir noch je nach Kundenwunsch um eine „Sonderausstattung“ erweitern. Ähnlich wie wir es alle aus der Autoindustrie kennen.

QSC hat mit dem Design von diesen „Standard-Rädern“ - um im Bild zu bleiben - bereits langjährige Erfahrung. In den Anfangstagen der Telekommunikation sind wir ähnlich vorgegangen: Der DSL-Anschluss war im Wesentlichen immer gleich, er wurde je nach Kundenwunsch in der Bandbreite, in der Art der Abrechnung und um Zusatz-Services variiert.

Diese Erfahrung nutzen wir, um die Dienstleistungen von INFO AG und IP Exchange ebenfalls als Produkte anzubieten, damit sie sich sowohl

schneller und leichter produzieren als auch schneller und leichter verkaufen lassen.

Es wird aber in den nächsten Jahren nicht reichen, nur auf Bestehendes aufzusetzen. Wir werden auch ganz neue Dienstleistungen und Produkte anbieten. Für QSC heißt das: Wir entwickeln Produkte auch selbst, auch Software-Produkte, um diese als Software-as-a-Service anzubieten.

Unser Ziel ist, das starke Wachstum der QSC in den Anfangstagen der Telekommunikation mit diesen Produkten aus der Cloud zu wiederholen.

Dabei gehen wir zwei Wege: Den einen über Strategische Allianzen und den anderen über ganz eigene Produktentwicklungen.

Im Bereich Strategische Allianzen sehen wir gute Chancen, durch gezielte Joint Ventures und Projektkooperationen auch auf internationaler Ebene die ITK-Kompetenz der QSC in Deutschland zu stärken und deutlicher sichtbar zu machen. Ein Beispiel: Mit Microsoft arbeiten wir bereits eng auf Produkt- und Lösungs-Ebene beim Thema Unified Communications – also der Zusammenführung aller Kommunikationsmedien in eine einzige Anwendung –zusammen. Jüngst sind wir in den USA als Vertreter für die Interessen aller deutschen Implementierungspartner in das „Partner Executive Board“ berufen worden. Nun gilt es, diese und ähnliche Technologie-Partnerschaften zügig auszubauen.

Im Bereich der reinen Eigenentwicklungen von Produkten haben wir ebenfalls einen ersten Erfolg vorzuweisen: Unsere Kommunikationsplattform „Cospace“. Eine Gruppe von Entwicklern bei QSC hat dieses Cloud-Produkt erstellt und schon heute zählt Cospace mehrere Tausend angemeldete User. Cospace ermöglicht eine besonders komfortable Team-Kommunikation über Telefon, E-Mail, Fax, Anrufbeantworter und Dokumentenaustausch gleichzeitig. Geschäftskunden können Lizenzen erwerben und damit unter anderem sicherstellen, dass ihre Mitarbeiter sich über Firmengrenzen hinweg in Teams organisieren und Inhalte teilen können. Alles rein software-basiert über das Internet.

In Zukunft wollen wir mehr noch mehr selbstentwickelte Produkte auf den Markt bringen, um damit Lizenzkosten an Zulieferer zu vermeiden.

Bis Ende 2012 wollen wir mindestens vier weitere Cloud-Produkte auf den Markt gebracht haben. Produkte, die die Nutzung der Cloud für den Mittelstand ermöglichen und vereinfachen.

Eigenentwicklungen bilden auch einen zentralen Baustein der dritten Stufe unserer Wachstumsstrategie:

- Die Entwicklung skalierbarer Cloud-Dienste für ganz neue Märkte wie den Energiemarkt und das Verkehrswesen

Skalierbarkeit bedeutet, dass wir an Produkten arbeiten, die für eine große Zahl von Nutzern von Interesse sind. Und wenn ich hier von einer großen Zahl spreche, meine ich nicht einige Tausend oder Zehntausend, sondern sechs- und siebenstellige Größen. Daher gilt es eine Plattform zu entwickeln, die für viele unterschiedliche Anwendungen die Basis ist.

Die Architektur und Software für diese Anwendungen entwickelt QSC mit Partnern aus der Wissenschaft und Industrie. Das vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte Projekt SensorCloud ist genau die Entwicklung einer solchen Plattform, die Daten sammelt, in Echtzeit und eichfähig in der Cloud zur Verfügung stellt. Dafür arbeitet QSC zum Beispiel mit diversen Instituten, der RWTH Aachen und der FH Köln zusammen.

SensorCloud erlaubt die Erfassung von riesigen Messdatenmengen in Echtzeit. Mit dieser Fähigkeit bietet es sich zum Beispiel für das ganze Thema des Energiemanagements an - ein enormer Markt angesichts der rasant wachsenden Zahl dezentraler regenerativer Energiequellen – die je nach Bedarf intelligent gesteuert werden müssen. Auch der Bereich Haus-Automatisierung ist ein weiterer Anwendungsfall.

Seit vergangenem Jahr ist QSC außerdem an O(SC)²AR beteiligt. O(SC)²AR steht für Open Service Cloud for the Smart Car oder auf Deutsch der Nutzung einer Cloud für das Auto der Zukunft. Konkret

arbeiten im Umfeld der RWTH Aachen mehrere Unternehmen an einem Baukastenprinzip für die Elektrik- und Elektronikarchitektur von Elektrofahrzeugen. Ziel ist es, Applikationen nach dem Smartphone-Prinzip mit offenen Internetservices zu kombinieren und damit Autofahrern neue Funktionalitäten anzubieten. Der Ansatz überzeugte bereits im Konzeptstadium: O(SC)²AR zählt zu den fünf Siegern eines Wettbewerbs des Wirtschaftsministeriums.

Beide Märkte, der Energie- und der Mobilitätsmarkt, sind Massenmärkte. QSC will sich als Dienstleister und Partner der Energieunternehmen und Autohersteller positionieren. Damit kann sich QSC ähnlich wie seinerzeit im ADSL2+-Markt indirekt als Massenmarkt-Dienstleister einen Namen machen und von hohen Umsätzen mit attraktiven Margen profitieren.

Ich sagte Ihnen bereits, als Unternehmer suchen wir nach nicht-linearen starken Wachstumsmöglichkeiten. In diesen Märkten des Energiemanagements und der E-Mobility werden diese entstehen.

- **Wo liegen die Potenziale von QSC und damit die der QSC-Aktie?**

QSC hat sich immer sehr ehrgeizige Ziele gesetzt. Und diese erreicht. Wir haben bereits bewiesen, dass wir unseren Umsatz binnen fünf Jahren verdoppeln können. Schon in den Jahren 2005 bis 2010 stieg unser Umsatz von knapp 200 Millionen Euro auf über 400 Millionen Euro – bei ebenfalls deutlicher Profitabilitätssteigerung.

QSC ist immer in neue Märkte vorgedrungen. Als der DSL-Markt und dann der ADSL2+-Markt zu hochattraktiven Märkten wurden, hat QSC das sofort erkannt und davon stark profitiert. Gleiches gilt für die IP-Telefonie: War sie noch 2006/2007 für viele ein nicht ernst zu nehmender Nischenmarkt, in den QSC schon damals mit einem Next Generation Network investierte, ist die IP-basierte Sprachübertragung heute zum Standard geworden.

Meine Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, QSC war immer mutig, aber kein Hasardeur! Ich sagte eingangs, ich weiß, was in

QSC steckt. Welche Dynamik, welches Wissen, welcher Drang zur Veränderung.

Jetzt gilt es dieses Potenzial zu heben. Dies werden wir Schritt für Schritt tun. Das heißt: Wir werden nicht ab sofort jährlich 100 Millionen Euro mehr Umsatz erwirtschaften und die Finanz- und Ertragskraft entsprechend steigern können. Vielmehr benötigen wir 2012 und zum Teil auch noch 2013 als Vorbereitungszeit, um danach mit hoher Dynamik profitabel zu wachsen.

2012 legen wir die Basis für eine erfolgreiche Entwicklung in den Folgejahren.

Die vorrangige Aufgabe heißt jetzt für uns: Integration. Sowohl auf gesellschaftsrechtlicher, als auch organisatorischer und kultureller Ebene.

Zum gesellschaftsrechtlichen Aspekt:

Wir hoffen, bis Ende Oktober die Verschmelzung der INFO AG abschließen zu können. Danach wären dann alle größeren Tochtergesellschaften zu 100 Prozent im Besitz der QSC AG, was die Handlungsfreiheit in der Gruppe erhöht.

Zum organisatorischen Aspekt:

In fast allen Bereichen ziehen die Mannschaften von QSC, INFO AG und IP Exchange schon deutlich an einem Strang. Bei Ausschreibungen arbeiten Kollegen der „alten“ QSC und der INFO AG mittlerweile Hand in Hand zusammen, um die beste ITK-Lösung für diese Kunden zu finden. Für den Indirekten Vertrieb gilt dieses in ähnlicher Weise. Auf allen Ebenen gilt es, klare Kommunikation aufzubauen, Überschneidungen zu vermeiden und Synergien zu nutzen. Die Vorbereitung dieser Maßnahmen kostet erst einmal Geld, aber glauben Sie mir, in den kommenden Jahren können wir mit einer erfolgreichen Integration viel Geld verdienen. Die Investitionen in die Integration werden sich auszahlen!

Das gilt auch für die Investitionen in Mitarbeiter. Durch die Akquisition der INFO AG und IP Exchange haben wir zwar auf einen Schlag mehrere hundert IT-Experten hinzugewonnen - SAP-Berater ebenso wie Rechenzentrums-Experten, IT-Systemintegratoren ebenso wie zertifizierte Microsoft-Berater.

Aber IT-Spezialisten und Outsourcing-Experten sind rar und der Wettbewerb um die besten Köpfe ist längst entbrannt. Wir beschäftigen daher zusätzlich noch externe IT-Experten im Rahmen von Beratungsverträgen. Das schmälert zwar kurzfristig die Marge, stärkt jedoch unser Geschäftsmodell mittel- und langfristig. Schließlich laufen große IT-Outsourcing-Projekte in der Regel mindestens drei bis fünf Jahre.

Um auf Dauer genügend Fachkräfte an Bord zu haben, setzen wir zudem auf die Ausbildung junger Leute; Ende 2011 beschäftigte QSC 77 Auszubildende. In Hamburg wurden wir bereits zu den besten Ausbildungsbetrieben der Stadt gekürt und auch in anderen Städten weiten wir unsere Ausbildungsaktivitäten aus.

Zum kulturellen Aspekt:

Mit den beiden Akquisitionen haben wir nicht nur unsere Mitarbeiterzahl auf einen Schlag mehr als verdoppelt, sondern auch zwei neue Unternehmenskulturen hinzugewonnen. Auch dies ist Potenzial und Herausforderung gleichermaßen.

Auch aus diesem Grund haben wir auf Vorstandsebene eine weitere Verzahnung der Organisation herbeigeführt. Es wird sich bestimmt positiv auf das Verständnis der Unternehmen untereinander auswirken, dass Jürgen Hermann als Vorstandsvorsitzender der INFO AG und Finanzvorstand der QSC AG einen unmittelbaren Blick auf beide Organisationen gewinnt, und zwar nicht nur auf Kosten-, Berichtsstrukturen, sondern auf alle Geschäftsabläufe und die Unternehmenskultur.

Abschluss

Meine Damen und Herren, ab 2013 werden sich all diese Maßnahmen auszahlen. Denn sie bergen ein großes Potenzial für zukünftige Erfolge!

Mit 2012 liegt aber erst einmal ein herausforderndes Jahr vor uns. Das gilt auch für Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Dennoch sage ich Ihnen: Die Dividende bleibt sicher! Acht Cent mindestens haben wir Ihnen versprochen und dieses Versprechen werden wir halten!

Viele Investoren werden womöglich abwarten, bis sich unsere Erfolge auch in den wichtigen Kennzahlen niederschlagen.

Trotzdem bin ich davon überzeugt:

- Als Gründer - der die gesamte Entwicklung von QSC mitgestaltet hat,
- als einer der Hauptaktionäre – der schon einige Auf und Abs der Aktie erlebt hat,
- und als Vorstand dieses Unternehmens, der die Menschen und Potenziale dieses Unternehmens sehr gut kennt,

die QSC-Aktie ist derzeit eines der lohnendsten Investments im Kapitalmarkt!