

## **Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG**

**19. Mai 2011**

**Rede von Jürgen Hermann**

**Finanzvorstand der QSC AG**

**– Es gilt das gesprochene Wort –**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste,

als ich Sie an dieser Stelle vor einem Jahr begrüßen durfte, stand unser Aktienkurs bei 1,41 Euro. Viele Investoren waren damals noch skeptisch, ob QSC die Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter gelingen würde. In den vergangenen zwölf Monaten haben wir diese Investoren offenkundig überzeugen können. Denn heute steht der Kurs unserer Aktie bei 2,85 Euro – dies entspricht einem Anstieg um 100 Prozent.

Auch wenn wir im Januar schon Höchstkurse bis zu 3,84 Euro sehen konnten, was Gewinnmitnahmen und eine Konsolidierung der Aktie zur Folge hatte, ist dies eine sehr erfreuliche und positive Entwicklung. Unsere Aktie zählte in den vergangenen zwölf Monaten eindeutig zu den Gewinnern an der deutschen Börse!

Die Basis für diesen Erfolg bilden unsere Fortschritte im Transformationsprozess und die damit einhergehende Steigerung der Finanz- und Ertragskraft. Der Jahresabschluss 2010 zeigt eindrucksvoll, welche Fortschritte wir binnen zwölf Monaten erzielt haben.

Der Umsatz stieg leicht auf 422,1 Millionen Euro. Im Transformationsprozess ist diese Kennzahl aber nur bedingt aussagekräftig. Wesentlich wichtiger ist die Entwicklung der IP-basierten Umsätze, also der Umsätze mit ITK-Produkten

und -Diensten. Dieser Umsatz stieg binnen eines Jahres um 11 Prozent. Im Gegenzug sanken die Umsätze mit konventionellen Sprachprodukten wie Call-by-Call und im ADSL2+ Geschäft um 16 Prozent. Ein Rückgang, der sich erwartungsgemäß Schritt für Schritt fortsetzen wird. Denn diese klassischen Umsätze eines TK-Unternehmens sind nicht zukunftssträchtig und unterliegen einem intensiven Preiskampf. 2009 lag ihr Anteil bei 38 Prozent, 2010 bei 32 Prozent und im ersten Quartal dieses Jahres nur noch bei 27 Prozent. Im Umkehrschluss heißt das: Derzeit erwirtschaftet QSC bereits knapp Dreiviertel der Umsätze in den zukunftssträchtigen ITK-Geschäftsfeldern – und dieser Anteil wird weiter steigen.

Der deutliche Anstieg der IP-basierten Umsätze ist ein wesentlicher Treiber für die signifikante Verbesserung unserer Ertragslage. Hinzu kommt eine strikte Kostendisziplin in allen Bereichen. Drei Kennzahlen verdeutlichen die wachsende Ertragskraft:

- Das EBITDA stieg 2010 auf 78,1 Millionen Euro. Dies entspricht einer EBITDA-Marge von 19 Prozent.
- Das EBIT, das operative Ergebnis, verdoppelte sich auf 20,9 Millionen Euro.
- Und der Konzerngewinn vervierfachte sich auf 24,2 Millionen Euro; die Umsatzrendite nach Steuern erhöhte sich auf 6 Prozent.

Genauso wie die Ertragskraft verbesserte sich auch die Finanzkraft. Hier ist der Free Cashflow eine entscheidende Kennzahl. Sie sagt aus, wie viel Geld wir im operativen Geschäft, und zwar nach Abzug der Investitionen, verdienen. Diesen Betrag kann QSC frei verwenden: entweder zur Rückzahlung von Schulden, zur Durchführung von Akquisitionen oder um es Ihnen, unseren Aktionären, in Form einer Dividende zurückzugeben. 2010 konnte QSC den Free Cashflow auf 27,7 Millionen Euro mehr als verdoppeln.

Die Verwendung des Free Cashflows zur Rückzahlung von Schulden ist wichtig, um die finanzielle Unabhängigkeit zu gewährleisten. Alleine im vergangenen Geschäftsjahr haben wir die zinstragenden Schulden um 22,4 Millionen Euro auf nur noch 18,1 Millionen Euro reduziert. Da wir Ende des Jahres über liquide Mittel in Höhe von 46,6 Millionen Euro verfügten, ergibt sich aus der Differenz die sogenannte Netto-Liquidität in Höhe von 28,4 Millionen Euro; unsere liquiden Mittel übersteigen unsere zinstragenden Schulden also um diesen Betrag. Das ist kein Selbstzweck. Das ist vielmehr die Grundlage, um unser operatives Geschäft wertsteigernd auszubauen und dabei auch gezielt Unternehmen zu akquirieren. Genau dies haben wir frühzeitig angekündigt und in den vergangenen Monaten auch umgesetzt.

Den Erwerb von 100 Prozent von IP Partner und die geplante Übernahme an der INFO AG mit einem maximalen Volumen von insgesamt über 80 Millionen Euro finanzieren wir im Prinzip aus der vorhandenen Liquidität und dem laufenden Free Cashflow. Könnte es einen noch besseren Beleg für unsere Finanzkraft geben? Aus meiner Sicht: Nein!

Die finanzielle Stärke prägt auch die Konzernbilanz. QSC ist unverändert solide und konservativ finanziert. So deckt das Eigenkapital nahezu vollständig die langfristigen Vermögenswerte; diese Fristenkongruenz wird auch als goldene Finanzierungsregel bezeichnet. Und auf der Passivseite entfallen lediglich 45 Prozent der Finanzierung auf Fremdkapital; die Eigenkapitalquote stieg 2010 weiter auf 55 Prozent.

Der Form halber möchte ich darauf hinweisen, dass wir innerhalb der Position Eigenkapital eine Umbuchung vorgenommen haben. Der handelsrechtliche Verlustvortrag reduzierte sich dadurch auf 91,4 Millionen Euro. Ursächlich dafür war eine Umbuchung im Einzelabschluss der QSC AG. Wir haben dort die entscheidende Voraussetzung geschaffen,

um wie geplant erstmals für das laufende Geschäftsjahr eine Dividende ausschütten zu können. Wichtig ist: Es handelt sich hierbei um eine rein handelsrechtliche Umbuchung, steuerrechtlich werden wir dagegen unverändert von den Anlaufverlusten profitieren. Diese steuerrechtlichen Verluste werden auf Jahre dafür sorgen, dass QSC nur geringe Steuern zu tragen hat. Um diese Verluste weiter optimal nutzen zu können, bitten wir Sie heute um Zustimmung zu zwei weiteren Gewinnabführungsverträgen, die ich Ihnen später aus formalen Gründen noch etwas detaillierter erläutern muss. Jetzt, wo wir nachhaltig Gewinne erwirtschaften, zeigt sich, wie wichtig diese Gewinnabführungsverträge zur Verbesserung der Finanz- und Ertragskraft waren und sind.

Diese von Quartal zu Quartal steigende Finanz- und Ertragskraft bildet auch die Grundlage für die geplante Ausschüttung einer Dividende. Kurz dazu nur ein Blick auf das erste Quartal 2011, über das wir vergangene Woche berichtet haben:

- Das EBITDA stieg auf 20,5 Millionen Euro.
- Das EBIT verdoppelte sich auf 8,1 Millionen Euro.
- Und der Konzerngewinn verdoppelte sich ebenfalls auf 6,5 Millionen Euro.

Auch die Finanzkraft verbesserte sich weiter. Der Free Cashflow verfünffachte sich nahezu auf 21,9 Millionen Euro. Im Wesentlichen haben wir dabei aber von der Neuordnung der Gesellschafterverhältnisse bei Plusnet profitiert.

Im Dezember 2010 hatten wir mit TELE2 vereinbart, die gesellschaftsrechtliche Zusammenarbeit vorzeitig zu beenden und auf eine vertragliche Basis zu stellen. Wir haben dadurch einen erheblich größeren Handlungsspielraum gewonnen, um das bestehende Netz zu optimieren und so die Kosten weiter zu reduzieren. Zugleich können wir jetzt wieder autonom über

alle denkbaren Formen von Kooperationen auf Netzebene verhandeln. Ziel ist nicht unbedingt eine neue feste Partnerschaft. Ziel kann auch sein, dass wir andere Formen der Kooperation entwickeln und rasch umsetzen. Das Managed-Outsourcing-Geschäft und die Verträge mit freenet und TELE2 geben hier die Richtung vor.

Finanziell führte die Neuordnung der Gesellschafterverhältnisse zu einem einmaligen Liquiditätsschub – und damit auch zu dem außergewöhnlich hohen Anstieg des Free Cashflows im ersten Quartal. Denn TELE2 hat uns im Januar 2011 auf einen Schlag sämtliche Zahlungen überwiesen, zu denen das Unternehmen ansonsten bis zum 31. Dezember 2013 verpflichtet gewesen wäre. Dieses Geld nutzen wir, um unsere Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter auch durch Akquisitionen voranzutreiben. Und dies wiederum wird maßgeblich zu einer nachhaltigen Wertsteigerung von QSC beitragen.

Unsere Chancen als ITK-Serviceanbieter und der enorme Mehrwert der beiden jüngsten Akquisitionen sind derzeit zentrale Themen in allen Gesprächen mit Investoren. Der Vorstand weiß um den hohen Stellenwert der Investor-Relations-Arbeit und wir befinden uns fortwährend im Gespräch mit Analysten, Fondsmanagern und weiteren Meinungsbildnern. Allein in diesem Jahr haben wir QSC bereits bei mehr als zehn Roadshows präsentiert und hierbei mehr als 60 institutionelle Anleger unter anderem in Frankfurt, London, der Schweiz, Skandinavien sowie in New York und Boston getroffen. Sicher, es gibt hier immer noch Skeptiker, die bezweifeln, ob die „kleine“ QSC im Wettbewerb mit den großen Playern im ITK-Markt mithalten kann. Aber die operative Entwicklung in den vergangenen zwölf Monaten hat die Zahl dieser Skeptiker bereits beträchtlich schrumpfen lassen. Und ich bin mir sicher: Wenn wir auf Erfolgskurs bleiben, sinkt diese Zahl weiter – und das Potenzial für höhere Kurse wächst.

Das stark gewachsene Interesse manifestiert sich im Übrigen nicht nur in dem deutlich höheren Kurs. Es schlägt sich vielmehr auch in deutlich höheren Handelsvolumina nieder. Pro Tag wechselten im ersten Quartal 2011 durchschnittlich 1,8 Millionen QSC-Aktien den Besitzer; im Vorjahr hatte diese Größe noch bei 426.000 Aktien gelegen. Eine Entwicklung, die Investoren sehr genau beobachten, denn selbst bei einer positiven Bewertung einer Aktie kaufen professionelle Anleger nur, wenn ein fortlaufender Handel gewährleistet ist.

Für Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ergeben sich aus den höheren Handelsvolumina zwei Vorteile: Erstens erhöht der rege Handel das Interesse bei institutionellen Investoren und dies wiederum veranlasst mehr Banken, Studien über QSC zu veröffentlichen. Im ersten Quartal diesen Jahres nahmen bereits zwei weitere Häuser, die Berenberg Bank und die WestLB, das Research auf – und beide empfahlen unsere Aktie zum Kauf.

Und zweitens stärkt der intensive Handel und der steigende Kurs unsere Position im TecDAX. Hier zählte QSC über Jahre hinweg zu den kleinen Werten. An manchem Stichtag, wenn über die Zusammensetzung des Index entschieden wurde, gehörte unsere Aktie zu den Wackelkandidaten. Diese Zeiten sind vorbei.

Unser Gewicht im TecDAX stieg darüber hinaus im Februar 2011 durch die Tatsache, dass unser langjähriger Aktionär, Baker Capital, einen Teil seiner QSC-Aktien an seine Anteilseigner verteilte. Damit erhöhte sich der für den TecDAX maßgebliche Streubesitzanteil auf 61,3 Prozent.

Ohne für Baker Capital selber sprechen zu können, möchte ich Ihnen doch kurz den Hintergrund dieser Verteilung von Aktien erläutern. Ich betone an dieser Stelle: Es handelt sich um eine Verteilung und nicht um einen Verkauf! Die

Beteiligungsgesellschaft Baker Capital ist bereits seit knapp zwölf Jahren mit geschlossenen Fonds bei QSC engagiert; diese Fonds laufen damit bereits außergewöhnlich lang für Private-Equity-Fonds. Vor diesem Hintergrund hat Baker Capital im Zuge einer Ausschüttung auch knapp 8,3 Millionen QSC-Aktien an Investoren übertragen, in erster Linie institutionelle Adressen sowie sogenannte Family Offices. Diese wurden damit zu direkten Aktionären von QSC, wie Sie und ich.

Eine zentrale Aufgabe in der Investor-Relations-Arbeit wird es in den kommenden Monaten sein, diese Aktionäre an QSC zu binden und zugleich neue langfristig orientierte Investoren zu gewinnen. Wir werden QSC dabei als werthaltiges Investment positionieren. Die erstmalige Ausschüttung einer Dividende für das laufende Geschäftsjahr leistet bei dieser Positionierung ebenso einen wichtigen Beitrag wie unsere Planung, auch in den kommenden Jahren eine attraktive Dividende zu zahlen. Das entscheidende Argument ist aber, dass wir durch die Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter in den kommenden Jahren den Wert von QSC weiter nachhaltig steigern werden.

Ein Meilenstein bildet die geplante Übernahme der INFO AG. Mit der INFO AG gewinnen wir zukunftssträchtige ITK-Umsätze und attraktive Ergebnisbeiträge. Vor diesem Hintergrund haben wir bei Bekanntgabe der geplanten Übernahme unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr bekräftigt. Wir wollen und werden unsere Finanz- und Ertragskraft steigern und die entscheidende Kennzahl, den Free Cashflow, auf 35 bis 45 Millionen Euro erhöhen. Dem positiven Free Cashflow der INFO AG stehen dabei im laufenden Jahr zusätzliche Ausgaben für die Übernahme und die hoffentlich bald startende Integration gegenüber.

Bernd Schlobohm hat bereits erläutert, in welchem Maße die Übernahme der Mehrheit der INFO AG unsere

Weiterentwicklung zu einem ITK-Serviceanbieter beschleunigt. Lassen Sie mich als Finanzvorstand anfügen: Diese Übernahme kann zugleich einen entscheidenden Beitrag leisten, unserer Aktie neue Potenziale zu erschließen. Denn wir sind nun kein reiner TK-Wert mehr, den vor allem die Preisrückgänge im konventionellen Sprachgeschäft und in anderen Sparten belasten. QSC ist jetzt ein ITK-Wert und in zahlreichen zukunftssträchtigen Geschäftsfeldern tätig.

Dabei bleibt der ITK-Wert QSC den gleichen Grundsätzen wie der TK-Anbieter verpflichtet. Als ich 2009 mein Amt als Finanzvorstand antrat, hatte ich Sie gebeten, mich an Hand dreier Kriterien zu messen:

- Profitables Wachstum
- Positiver Free Cashflow
- Solide Finanzierung

Der Ihnen vorliegende QSC-Jahresabschluss 2010 erfüllt diese Kriterien erneut. Unsere beiden jüngsten Akquisitionen, IP Partner und die INFO AG, werden mittelfristig ebenfalls wichtige Beiträge leisten. Und ich sage Ihnen heute: Die neue größere QSC-Gruppe wird unverändert nach den gleichen Zielen handeln: Profitables Wachstum, einen positiven Free Cashflow und eine solide Finanzierung.

Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, können hiervon in mehrfacher Weise profitieren: Denn Sie sind an einem Unternehmen beteiligt, das nachhaltige Wertsteigerungen realisiert, dadurch neue Kurspotenziale erschließt und zugleich eine attraktive Dividende ausschüttet!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Ich gebe hiermit das Wort an Herrn Brenke zurück.