

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG

29. Mai 2013

Rede von Jürgen Hermann

Finanzvorstand der QSC AG

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung. Es ist eine besondere Hauptversammlung, denn zum letzten Mal hat Bernd Schlobohm Ihnen gerade einen Überblick über die strategische Ausrichtung unseres Unternehmens gegeben und zum letzten Mal wird sie von Herbert Brenke geleitet. Mit beiden habe ich in den vergangenen fast 20 Jahren in unterschiedlichen Positionen zusammengearbeitet und sie dabei als Kollege, Chef, Mentor und insbesondere als Ratgeber schätzen gelernt. Dafür bin ich Euch sehr dankbar.

Bernd hinterlässt mir ein wohlbestalltes Haus und ein solides Fundament. Denn 2012 hat QSC große Fortschritte auf dem Weg zu einem ITK-Anbieter gemacht. Ich möchte Ihnen im Folgenden erläutern,

- wie sich diese Fortschritte im Konzernabschluss 2012 niederschlagen,
- was die Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter für unser Unternehmen bedeutet,
- wie Sie als Eigentümer von dieser Weiterentwicklung profitieren.

Bei einem ersten Blick in den Ihnen vorliegenden Konzernabschluss mag mancher bezweifeln, dass QSC 2012 große Fortschritte gemacht hat: Der Umsatz lag mit 481,5 Millionen Euro nur leicht über dem Niveau des Vorjahres; das operative Ergebnis blieb mit 24,6 Millionen Euro ebenso unter der Vorjahresgröße wie der Konzerngewinn von 19,0 Millionen Euro.

Ein genauerer Blick ergibt jedoch ein anderes Bild: Der Umsatz in den zukunftssträchtigen ITK-Geschäftsfeldern stieg deutlich an und sank dagegen nur im margenschwachen und hart umkämpften TK-Markt. Zugleich hat QSC 2012 massiv in neue Kunden, neue Produkte und neue Mitarbeiter investiert und so entscheidende Grundlagen für ein profitables Wachstum in den kommenden Jahren geschaffen.

Die Dynamik im ITK-Geschäft zeigt sich vor allem im Direkten Vertrieb. Dieser umfasst das Outsourcing-, Consulting- und Hosting-Geschäft sowie Lösungen zur Vernetzung von Unternehmensstandorten. Der Umsatz stieg hier 2012 um 24 Prozent auf 187,9 Millionen Euro.

Ein Geschäftsbereich schrumpfte dagegen 2012: Der Umsatz mit Wiederverkäufern lag mit 168,5 Millionen Euro 18 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres. Die Wiederverkäufer vertreiben zum großen Teil noch konventionelle TK-Produkte. Doch die guten Zeiten im ADSL2+-Markt sowie bei Call-by-Call- und Preselect-Angeboten sind vorbei. Der Wettbewerb ist hart, die Margen niedrig und in regelmäßigen Abständen verschärft auch noch die Bundesnetzagentur die Regulierung. Dieses Geschäft ist zwar unverändert rentabel, es bildet jedoch keine Grundlage für die Zukunft und insofern ist es gut und wichtig, dass QSC seine Abhängigkeit von diesen Produkten durch die Neuausrichtung weiter reduzieren konnte.

QSC hat im Geschäftsjahr 2012 zudem in das Wachstum von morgen investiert. Die Investitionen selbst betragen 37,9 Millionen Euro, dies entspricht moderaten 8 Prozent des Umsatzes. Sie enthalten im Wesentlichen Ausgaben für die Anschaltung neuer Kunden sowie den Ausbau unserer Rechenzentren im Bundesgebiet.

Der Schwerpunkt der Investitionen lag aber 2012 nicht auf Hard- und Software. Vielmehr hat QSC massiv in „Brainware“, in Köpfe und Innovationen, investiert. Diese Investitionen bestreiten wir zu einem großen Teil aus dem laufenden Aufwand; sie belasten das Ergebnis heute, bilden aber die Basis für steigende Umsätze und Gewinne von morgen.

Trotz all dieser Investitionen blieb die Finanz- und Ertragskraft von QSC 2012 hoch. Das EBITDA, das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, belief sich auf 77,9 Millionen Euro, das entspricht einer Marge von 16 Prozent. Und der operative Gewinn, das EBIT, lag bei 24,6 Millionen Euro. Die für mich wichtigste Kennzahl, der Free Cashflow, belief sich auf 23,6 Millionen Euro.

23,6 Millionen Euro liquide Mittel standen QSC somit nach allen Investitionen zur freien Verfügung. Zur freien Verfügung bedeutet zur Sicherung der finanziellen Unabhängigkeit, für den Kauf von Unternehmen oder um Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, am Erfolg von QSC zu beteiligen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen unter Tagesordnungspunkt 2 eine Erhöhung der Dividende auf 9 Cent je Aktie vor. Diese Erhöhung unterstreicht: 2012 war trotz allem ein erfolgreiches Jahr für QSC; die Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter trägt Früchte.

Ihre Beteiligung am Erfolg beschränkt sich nicht auf die Dividendenzahlung. Erstmals in der Geschichte von QSC gab es 2012 ein Aktienrückkaufprogramm. Von Mai bis November 2012 haben wir Ihre Ermächtigung ausgenutzt und knapp 10 Prozent der QSC-Aktien über die Börse erworben. Diese Käufe haben ein gutes Stück dazu beigetragen, dass die QSC-Aktie nach den turbulenten ersten Monaten des Jahres 2012 wieder in ruhigeres Fahrwasser kam. Anfang dieses Jahres haben wir beschlossen, diese Aktien einzuziehen und das Grundkapital entsprechend herabzusetzen. Für Sie bedeutet das: Heute entspricht jede Ihrer Aktien einem um 10 Prozent höheren Anteil am Vermögen von QSC als noch vor einem Jahr. Wir bitten Sie heute unter Tagesordnungspunkt 7, uns erneut zum Erwerb eigener Aktien zu ermächtigen. Denn wir möchten für alle Fälle vorbereitet sein, um gegebenenfalls mit einem Erwerb eigener Aktien eine Wertsteigerung für das Unternehmen und seine Eigentümer zu erreichen.

Diese Wertsteigerung beruht im Wesentlichen auf der Leistung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Eine zentrale Herausforderung des vergangenen Jahres war es, Mitarbeiter unterschiedlicher Unternehmen und unterschiedlicher Hintergründe zu einem Team zusammenzuführen. Ich selbst habe als Finanzvorstand der QSC AG und als Vorstandsvorsitzender der INFO AG viel Zeit mit der Integration verbracht und dabei unter anderem zwei Dinge gelernt: QSC verfügt über eine Vielzahl hochqualifizierter und äußerst engagierter Mitarbeiter. Und: Je besser es uns gelingt, aus diesen Experten ein Team zu schweißen, desto größer sind unsere Chancen auf profitables Wachstum.

Rein rechtlich haben wir mit der Verschmelzung der INFO AG auf die INFO Holding, die ehemalige IP Partner, früher als erwartet einen Durchbruch erzielt. Die vorzeitige Verschmelzung ist umso höher einzuschätzen, als QSC erst das zweite Unternehmen überhaupt in Deutschland war, das einen sogenannten

umwandlungsrechtlichen Squeeze-Out geschafft hat. Doch die rechtliche Seite ist gar nicht entscheidend: Entscheidend ist, dass wir so die Barrieren für eine standort- und unternehmensübergreifende Zusammenarbeit gesenkt haben.

Schon beim Kauf der INFO AG und von IP Partner war allen Verantwortlichen bei QSC klar, dass wir die Vorteile jedes einzelnen Unternehmens nutzen und nicht einfach den neuen Töchtern unser Konzept überstülpen können. Ich vergleiche das gern mit einem Hausbau. QSC baut derzeit ein neues Haus – das ITK-Haus –, in dem alle Mitarbeiter aller Unternehmen ihren Platz finden. Es braucht viele Gespräche und viel Zeit, um die Stärken jedes Einzelnen zu erkennen und mit ihm gemeinsam zu entscheiden, wo sein idealer Platz in diesem neuen Haus ist. Gerade von Analysten und Investoren bin ich wiederholt angesprochen worden, ob wir in diesem Prozess nicht Synergien heben, sprich Mitarbeiter abbauen wollen. Aber genau das wollen wir nicht. Das Ziel war und ist ganz klar, das Team an Bord zu halten und gemeinsam das neue Haus zu errichten.

Mich hat es zum Teil an die Gründertage von QSC erinnert, wie vorbehaltlos Teams neue Projekte in Angriff genommen haben. Bei der Vorbereitung des Starts von QSC-tengo haben beispielsweise Hamburger und Kölner Kollegen die Nacht zum Tage gemacht, um rechtzeitig zur CeBIT den Arbeitsplatz aus der Cloud präsentieren zu können. Diesen Gründergeist wollen wir erhalten und weiter stärken. Daher haben wir in den vergangenen Wochen drei neue Gesellschaften gegründet: die tengo complete GmbH, die Q-loud GmbH und die Broadnet NGN GmbH. Für alle drei Gesellschaften bitten wir sie heute unter Tagesordnungspunkt 9 um Zustimmung zum Abschluss von Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen, um die künftige Zusammenarbeit zu erleichtern. Ich bin überzeugt: Solch operativ höchst flexible Einheiten sind hervorragend in der Lage, die sich schnell wandelnden Bedürfnisse der Kunden im digitalen Zeitalter zu erfassen und mit innovativen Lösungen zu bedienen.

Wir schaffen hier neue Strukturen und überwinden zugleich die alten. Die Verschmelzung kleinerer Gesellschaften wie der IP Exchange auf die INFO AG wurde vorgestern erfolgreich abgeschlossen. Die Verschmelzung der INFO AG auf die QSC ist das nächste Ziel. Hierbei geht es um die Überwindung von Grenzen sowie die Vereinfachung der Führungs-, Entscheidungs- und Organisationsstrukturen innerhalb des Unternehmens. Klare und transparente Organisationsstrukturen sind wichtig, entscheidend sind aber die persönlichen Bindungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ihre Zusammenarbeit und ihr offenes und kreatives Denken sind entscheidende Voraussetzungen, um mit der zunehmenden Komplexität umzugehen. Im operativen Alltag habe ich in den vergangenen Monaten erlebt, welche Dynamik Teamarbeit auslösen kann. Es bedarf dazu aber auch einer ständigen Gratwanderung: Auf der einen Seite gilt es, Begeisterung für neue innovative Lösungen abseits der festen Denkmuster zu schaffen und zu fördern. Auf der anderen Seite sind Konzentration und diszipliniertes Arbeiten zur Sicherstellung der gesetzten Finanzziele unerlässlich. Denn ohne solide Finanzzahlen fehlt Innovationen und Kundenorientierung das Fundament.

Der Zustand dieses Fundaments zeigt sich in unseren Quartals- und Jahreszahlen. Und diese wiederum haben entscheidenden Einfluss auf die Bewertung unserer Aktie an der Börse. Der Anstieg des QSC-Kurses um mehr als 20 Prozent seit Jahresbeginn spricht für sich: Unsere Finanzzahlen sind solide.

Als Initialzündung für den Kursanstieg erwies sich im Februar der Entschluss der beiden QSC-Gründer, ihren Anteilsbesitz noch einmal deutlich aufzustocken. Dies war ein klares und unmissverständliches Signal, dass sie an dieses Unternehmen und seine Vision glauben. Auch den einen oder anderen Analysten hat diese Entscheidung sowie das gute operative Geschäft zum Umdenken veranlasst: Mittlerweile empfehlen 9 von 13 Analysten, die QSC-Aktie zu kaufen.

Das gute operative Geschäft wurde auch durch die Ergebnisse des ersten Quartals 2013 untermauert. Der Gewinn stieg trotz eines regulierungsbedingten Umsatzrückgangs. Das EBITDA verbesserte sich um 1,4 Millionen Euro auf 18,9 Millionen Euro. Beim Konzerngewinn gelang sogar mehr als eine Verdoppelung auf 5,1 Millionen Euro. Der wesentliche Grund für die höhere Profitabilität ist die erfolgreiche Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter – der Umsatzanteil des ITK-Geschäfts stieg im ersten Quartal 2013 weiter an.

Vor diesem Hintergrund setzen wir die Strategie der Konzentration auf das ITK-Geschäft 2013 und darüber hinaus konsequent fort. Meine Aufgabe ändert sich dabei. Ab morgen übernehme ich von Bernd Schlobohm den Vorstandsvorsitz. In unserer langjährigen Zusammenarbeit habe ich sein Vertrauen verbunden mit einer stets kritischen Distanz und seine Geradlinigkeit ebenso schätzen gelernt wie seine unternehmerische Weitsicht und seine strategischen Fähigkeiten. Diese waren maßgeblich für die frühzeitige Weiterentwicklung

unseres Unternehmens zu einem ITK-Anbieter. Ich denke, dafür und für seine enorme Leistung in den vergangenen 13 Jahren gebührt ihm ein besonderer Dank.

Mein Dank gilt auch dem Aufsichtsrat unter dem Vorsitz von Herbert Brenke. Sie haben meine Arbeit in den vergangenen Jahren begleitet und vertrauen mir nun den Vorstandsvorsitz an. Ich freue mich auf diese Aufgabe. Gerade durch meine Arbeit in Hamburg weiß ich, welches Potenzial und welche Chancen in diesem Unternehmen und seiner Strategie stecken. Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen werde ich die Weiterentwicklung von QSC zu einem ITK-Anbieter vorantreiben und beherzt die Chancen ergreifen, die sich im Cloud-Zeitalter bieten. Mir ist dabei sehr wohl bewusst, dass der Kapitalmarkt unsere Vision für das Jahr 2016 noch nicht teilt. Und mir ist auch sehr wohl bewusst, wie herausfordernd diese Ziele sind. Aber trotzdem bin ich überzeugt, dass QSC sich zum führenden ITK-Anbieter für Produkte und Dienstleistungen im deutschen Geschäftskundenmarkt entwickeln kann und sich auf diesem Weg ein großes Potenzial für profitables Wachstum bietet. Alle erforderlichen Voraussetzungen liegen vor. Wir werden die bestehenden zukunftssträchtigen Geschäftsfelder konsequent weiterentwickeln und neue unternehmerische Möglichkeiten abseits der ausgetretenen Pfade fördern. Hier geht es nicht um die einfache lineare Fortschreibung des Bestehenden, sondern um den Eintritt in neue Märkte mit neuen Wachstumsmöglichkeiten. So gesehen bildet das vermeintlich heute noch Unplanbare einen Teil unseres Mehrjahresplans. Aber wer sich die Dynamik im Markt sowie das Engagement in unserem Unternehmen anschaut, begreift, auf welcher Basis dieser Plan entstanden ist.

In meiner künftigen Arbeit werde ich nie vergessen, dass alle aktuellen und geplanten Aktivitäten nur dank Ihres Kapitaleinsatzes möglich sind. Die Zahlung einer attraktiven Dividende ist daher eine Selbstverständlichkeit. Der heutige Vorschlag einer Dividende von 9 Cent je Aktie bildet eine Mindestgröße auch für die kommenden Jahre. Und ich verspreche Ihnen: Diese Dividende wird weiter steigen.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.