

Ordentliche virtuelle Hauptversammlung der QSC AG

20. Mai 2020

Rede von Jürgen Hermann,

Vorstand/CEO der QSC AG

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreterinnen und Aktionärsvertreter,

ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer ersten virtuellen Hauptversammlung. Wir sind als Digitalisierer für den Mittelstand mit einem solchen digitalen Format zwar bestens vertraut, aber ich würde Sie dennoch lieber persönlich begrüßen und ich hoffe sehr, dass dies im nächsten Jahr auch wieder der Fall sein wird.

Die Corona-Pandemie hat unser privates und öffentliches Leben fest im Griff, auch wirtschaftlich ist mit gravierenden Konsequenzen zu rechnen: Laut Prognose der Bundesregierung Ende April wird der Wirtschaftseinbruch in diesem Jahr 6,3 Prozent betragen, EU-weit wird sogar ein Rückgang der Wirtschaftsleistung von 7,7 Prozent erwartet. Die Kanzlerin spricht vollkommen zurecht von der „größten Herausforderung seit dem Zweiten Weltkrieg“.

Auf der anderen Seite zeigt sich der IT-Markt in Deutschland trotz der jetzigen Situation ziemlich robust: So stellt unser Branchenverband Bitkom fest: „Die Corona-Krise trifft die Digitalbranche mit Wucht, aber weniger stark als die deutsche Gesamtwirtschaft“. Auch wenn drei von vier ITK-Unternehmen im Laufe des Jahres Umsatzeinbußen erwarten, ist sich der Präsident des Bitkom, sicher: „Die Digitalbranche wird vom nachhaltigen Wandel (hin zur Digitalisierung) profitieren“. Marktstudien, wie etwa diejenigen vom eco Verband und der Unternehmensberatung Arthur D. Little, bestätigen dieses Bild: Zwar werden je nach Zielgruppen und Teilmärkten dieses Jahr Einbrüche erwartet, aber auch diese Marktanalysen gehen davon aus, dass die Krise im Gegenteil eine weitere Digitalisierungswelle auslösen wird und die IT-Branche bis zum Jahr 2025 mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von fast 12 Prozent rechnen kann.

Was, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, bedeutet das für Ihr Unternehmen, die QSC AG? Wie sind wir für die kommenden Herausforderungen gerüstet?

Mit großer Überzeugung kann ich Ihnen versichern: Wir befinden uns in einer vergleichsweise privilegierten Situation.

- Erstens, verfügt unser Unternehmen über eine äußerst gesunde Bilanz. Zum Jahresabschluss 2019 betrug die Eigenkapitalquote 71 Prozent, die Nettoliquidität lag bei 66 Millionen Euro. Es ist ein sehr solides Fundament, auf dem wir stehen. Für die zukünftige Entwicklung sind wir bestens finanziert und können jede Wachstumschance wahrnehmen.
- Zweitens, profitieren wir von unserem neuen Geschäftsmodell. Unsere Strategie, auf wiederkehrende, gut planbare und damit krisenfeste Umsätze zu setzen, zahlt sich aus. Schon heute machen diese As-a-Service-Umsätze 75 Prozent unseres Gesamtumsatzes aus - bei steigender Tendenz. Das garantiert Kontinuität und Planungssicherheit.

- Und drittens sind wir in attraktiven Zukunftsmärkten tätig: Nahezu alle Unternehmen haben in der Krise die Vorteile und die Bedeutung einer digitalisierten Wirtschaft hautnah erfahren. Es wird nicht mehr die Frage gestellt, ob digitalisiert werden wird, sondern nur noch, in welchem Umfang digitalisiert werden wird. Auch wenn wir davon ausgehen, dass die meisten Unternehmen nach der Krise vorerst „auf Sicht fahren“ werden, um wieder Tritt zu fassen, sind wir doch genauso sicher, dass schon im nächsten Jahr neue und umfassende IT-Projekte in Angriff genommen werden. Die Digitalisierung wird in fast allen Lebensbereichen und Branchen den prognostizierten Schub erfahren.

Dass sich unsere QSC trotz der derzeitigen Ausnahmesituation auf ihre Stärken konzentrieren kann, ist in dieser Phase ein enormer Vorteil! Deswegen halten wir unverändert an unserer Prognose für das laufende Jahr 2020 fest. Das heißt, wir gehen für dieses Jahr von einem Umsatzanstieg von mindestens 13 Prozent auf dann mehr als 143 Millionen Euro aus und planen für 2022 weiterhin einen Umsatz von 200 Millionen Euro bei nachhaltig positivem Free Cashflow und einer EBITDA-Marge von mehr als 10 Prozent. Auf dem Weg zu diesem Ziel werden wir kontinuierlich von Quartal zu Quartal Wachstum zeigen.

Die erfreuliche Entwicklung des ersten Quartals 2020 bestätigt diesen Kurs. Der Umsatz stieg zum dritten Mal in Folge auf nun 34,1 Millionen Euro, Auftragseingänge konnten wir in Höhe von 33,7 Millionen Euro verzeichnen - ein Wert, der rund 30 Prozent über dem Vorquartalswert liegt - und eine sehr verlässliche Perspektive für das weitere Wachstum ist.

Für QSC gelten in dieser Krise zwei Prinzipien: Wir tun alles, um unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu schützen. Und wir sind für unsere Kunden da - und das noch intensiver als sonst.

Seit dem 17. März arbeitet daher die gesamte QSC-Belegschaft mit Ausnahme des Objektschutzes virtuell, also von zu Hause aus dem Home-Office. Unsere sehr gut funktionierende Cloud-Plattform und die zeitgemäßen Collaboration-Tools haben diesen Wechsel fast aller QSC-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter von jetzt auf gleich reibungslos und sicher ermöglicht; auch die große Mitarbeiterversammlung konnte virtuell durchgeführt werden. Die enge Kommunikation zu unseren Kunden haben wir ebenfalls fest im Blick. Statusmeetings, Angebotspräsentationen und auch das erste Kennenlernen mit dem Vorstand potenzieller Kunden waren mit den modernen Arbeits- und Kommunikationsmethoden kein Problem. In Summe hat die gesamte Belegschaft diese absolute Ausnahmesituation mit beeindruckender Disziplin, Teamgeist und Kreativität gemeistert. Und auch die gegenwärtigen Lockerungen werden mit Verantwortungsbewusstsein und sehr behutsam umgesetzt. Für diese beachtliche Leistung möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auch an dieser Stelle danken. Wir sind stolz auf das, was wir alle gemeinsam geleistet haben!

Aber ganz spurlos geht diese Ausnahmesituation auch an uns nicht vorüber. Unser erstes Segment, das Consulting-Geschäft, das in erheblichem Maße auch von der physischen Präsenz unserer Mitarbeiter beim Kunden und von der sozialen Interaktion lebt, ist natürlich beeinträchtigt. Wir sind jedoch zuversichtlich, dass sich die Situation ab dem dritten Quartal wieder normalisiert und das Consulting angesichts der attraktiven Rahmenbedingungen einen unverändert verlässlichen Wachstumsbeitrag liefern wird.

In unserer zweiten Säule, dem Cloud- und IoT-Segment, verspüren wir trotz oder vielmehr wegen der jetzigen Situation sogar ein wachsendes Interesse an unseren Lösungen. So konnten wir vielfach zusätzliche Aufträge zur Ausstattung unserer Kunden mit voll funktionsfähigen Cloud-Arbeitsplätzen gewinnen. Zudem ist das Cloud-Geschäft durch einen deutlich höheren Anteil an As-a-Service-Dienstleistungen geprägt, weniger personenbezogen und mittlerweile quasi systemrelevant: Cloud-Services sind die Basis für sämtliche Home-Office-Dienstleistungen.

Natürlich merken wir, wie sehr unsere Kunden aus dem Handel gerade kämpfen. Aber es gilt auch: Wer bereits digitalisiert hat, profitiert eindeutig von der Krise, andere werden diese Entwicklung daher nachholen. Wir sind überzeugt, dass die Digitalisierung im Handel – im Online-Geschäft sowieso, aber auch im stationären Geschäft – durch innovative Konzepte wie die intelligent vernetzte Filiale vorangetrieben wird.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ein Wendepunkt unseres Unternehmens war der sehr erfolgreiche Verkauf der Plusnet GmbH an die EnBW Telekommunikation GmbH Mitte des Jahres 2019.

Seit diesem Verkauf war der Weg frei für ein neues Unternehmen, für eine neue QSC, für die neue Wachstumsstrategie „2020plus“ mit einer klaren Konzentration auf Cloud-, SAP- und IoT-Dienstleistungen. Warum konzentrieren wir uns ausgerechnet auf diese drei Technologien? Ganz einfach: Mit diesen drei Technologien lässt sich im Prinzip jeder Geschäftsprozess digitalisieren:

- Digitalisierung beginnt immer mit dem Erfassen von Daten, sei es von Kunden, Maschinen oder Produkten. Dafür braucht es Sensor-Technologie und Edge-Computing. Unsere IoT-Unit beherrscht genau diese Technologien hervorragend.
- Als Zweites braucht es die Fähigkeit, Datenmengen betriebswirtschaftlich nutzbar zu machen. Das beherrschen unsere Experten für SAP-, Microsoft- und Spezial-Software. Wir sind somit der Ansprechpartner für das intelligent vernetzte Unternehmen - mit S/4HANA als Kern der Geschäftsprozesse und skalierbaren Cloudlösungen für das jeweilige Geschäftsmodell unserer Kunden. Neben dieser engen Verbindung zu SAP, die in Breite und Tiefe unseres Know-hows zusammen mit unserer Cloud- und IoT-Kompetenz ein Alleinstellungsmerkmal darstellt, betreiben und entwickeln wir auch branchenspezifische Softwarelösungen, um Kundenanforderungen individuell und optimal erfüllen zu können.

- Drittens müssen alle erfassten Daten sicher gespeichert und verarbeitet werden, und gleichzeitig immer und überall verfügbar sein. Dafür verfügen unsere Cloud-Spezialisten über alle passenden Instrumente. Längst nutzen wir für unsere Kunden verschiedene Cloud-Anbieter wie Azure von Microsoft und Amazon Web Services, natürlich inklusive unserer eigenen Cloud in unseren Rechenzentren, um die unternehmensspezifischen Qualitätsanforderungen etwa hinsichtlich Sicherheit, Skalierbarkeit oder Performanz bestmöglich erfüllen zu können. In diesem sogenannten Multi-Cloud-Modell erhält der Kunde maximale Flexibilität, sowohl hinsichtlich der Services als auch der Kosten.

Damit bilden wir als eines der ganz wenigen Unternehmen in Deutschland die gesamte digitale Wertschöpfungskette ab – und können dabei insbesondere auch sicherstellen, dass die einzelnen Glieder dieser Kette reibungslos ineinandergreifen. Anders ausgedrückt: Die intelligente Kombination dieser drei Schlüsseltechnologien verbunden mit der Kompetenz, diese präzise und passgenau umzusetzen und zu betreiben, bringt unseren Kunden den gewünschten Mehrwert. Mit diesem umfassenden Produktportfolio, unserem Leistungsversprechen und der langjährigen Technologie- und Anwendungserfahrung entspricht die neue QSC exakt den Bedürfnissen des Mittelstands im Zeitalter der Digitalisierung.

Neben der digitalen Wertschöpfungskette gehört zu unserer Wachstumsstrategie „2020plus“ auch die klare Positionierung unseres Zielzustands, und dazu gehört auch ein klarer Branchenfokus auf die drei Bereiche Handel - dazu gehört auch Logistik -, produzierendes Gewerbe und Energie. Warum gerade diese drei? Weil wir hier die Kundenbedürfnisse sehr gut kennen und individualisierte und im Marktvergleich einzigartige Komplettlösungen anbieten können. Die Marktanalysen, die den genannten Branchen einen hohen Nachholbedarf in der Digitalisierung bescheinigen, seien an dieser Stelle nicht verschwiegen. Die erforderlichen Investitionen der Unternehmen in diesen Bereichen sind für uns ein sehr attraktives Wachstumsfeld.

Dass unsere neue Strategie greift, zeigt bereits die Entwicklung unseres vergangenen Geschäftsjahres. Seit dem Verkauf des Telekommunikationsgeschäft weisen wir wieder von Quartal zu Quartal kontinuierliches Wachstum aus: Nach dem zweiten Quartal 2019 mit 30,1 Millionen Euro Umsatz, gefolgt von 32,3 Millionen Euro im dritten Quartal und 33,1 Millionen Euro im vierten Quartal, sind wir nun in den ersten drei Monaten 2020 bei 34,1 Millionen Euro angekommen, was einem organischen Umsatzanstieg von 13 Prozent entspricht.

Zusätzlich zum Umsatz veröffentlichen wir seit dem dritten Quartal 2019 eine weitere Kennzahl, die für die Einschätzung der weiteren Entwicklung besonders aussagekräftig ist: der Auftragseingang. Weil die Mehrzahl der Verträge über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von vier Jahren geschlossen wird, gibt der Auftragseingang bereits heute eine recht verlässliche Indikation für die Entwicklung der kommenden Jahre. Im Geschäftsjahr 2019 erzielten wir einen Auftragseingang von 133 Millionen Euro. Dazu trugen zum Beispiel große und strategisch wichtige Aufträge von Fresnapf, Brunata Metrona, Techem oder beeline bei. Im ersten Quartal dieses Jahres haben wir bereits 33,7 Millionen Euro kontrahiert, die Verbesserung lässt sich hier besonders eindrucksvoll ablesen: Im Vergleich zum letzten Quartal 2019 sehen wir eine Erhöhung um rund 30 Prozent, im Vergleich zum dritten Quartal 2019 sogar um 52 Prozent! Das Gesamtjahr 2020 wollen wir mit einem Auftragseingang von mindestens 143 Millionen Euro abschließen.

QSC bewegt sich in einem attraktiven wachsenden Zukunftsmarkt, der sich aber ständig und in kurzen Abständen verändert. Um auch zukünftig nachhaltig und profitabel wachsen zu können, sind neben den klassischen IT-Dienstleistungen auch zunehmend neue innovative und skalierbare Services gefragt. Dafür haben wir wichtige Investitionen getätigt und werden das auch 2020 fortsetzen.

Das Know-how unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ist dabei von essenzieller Bedeutung. Bereits in den letzten Jahren haben wir intern und beim externen Recruiting

auf die Stärkung der IT-nahen Skills unserer Mitarbeiter geachtet und vor allem Softwareentwickler, Cloud-Architekten, SAP- und IoT-Spezialisten eingestellt. So haben wir bereits einen Großteil unserer Belegschaft entlang der benötigten IT-Qualifikationen ausgerichtet. Schon jetzt beschäftigen wir über 70 Cloud-Architekten, mehr als 60 Software-Experten, über 200 S/4HANA-Spezialisten und mehr als 15 Business-Developer. Das zeigt, wie sehr QSC sich bereits vom klassischen Provider hin zum Anbieter von Software-basierten Dienstleistungen entwickelt hat.

Dabei ist Software nicht gleich Software. Als SAP- und Microsoft-Partner müssen wir natürlich die entsprechende Expertise vorweisen, aber mindestens genauso wichtig für den Erfolg unserer Wachstumsstrategie wird die eigenentwickelte Software sein – und zwar als Basis für die intelligente Integration von Cloud-, SAP- und IoT-Services. Denn es ist genau diese Integration, die uns vom Wettbewerb abhebt, unsere Wertschöpfungstiefe verbessert und unsere Profitabilität steigert. Die Erhöhung der As-a-Service-Umsätze und unserer Intellectual-Property-Anteile für die intelligente Integration und die dedizierten Branchenlösungen sind damit zwei entscheidende Faktoren für unseren zukünftigen operativen Erfolg.

Auf diese zwei Aspekte werden auch unsere geplanten Akquisitionen einzahlen. Dabei verfolgen wir eine Doppel-Strategie: Einerseits beteiligen wir uns an vielversprechenden innovativen Startups, wenn sie eine für uns wichtige Technologie oder eine eigenentwickelte skalierfähige Branchenlösung beherrschen. Hier gehen wir in einem ersten Schritt auch Minderheitsbeteiligungen ein, verbunden mit der Option auf eine spätere Mehrheitsbeteiligung. Damit begrenzen wir das Risiko und sichern uns zugleich alle Chancen. Zum anderen kommen aber auch etablierte Unternehmen in Betracht, die ebenfalls bezüglich Technologie oder Branchenexpertise eine gute Ergänzung darstellen. Hier setzen wir bestehende Kunden, sichtbare Umsätze und insbesondere Profitabilität voraus. Stets sind dabei auch die Vertriebssynergien mit der QSC eine wichtige Voraussetzung. Derzeit arbeiten wir an mehreren Akquisitionsprojekten und wollen eine Transaktion noch in diesem Quartal zum Abschluss bringen.

Ein gelungenes Beispiel für die Beteiligung an einem innovativen Startup und den Zugriff auf zusätzliche Software-Expertise ist unsere bereits im November 2019 erfolgte Beteiligung an der aiXbrain GmbH. aiXbrain ist ein Spezialist für den Einsatz künstlicher Intelligenz rund um die intelligente Fabrik und unterstützt Firmen dabei, ihre Produktionskosten zu senken. Das Zusammenspiel der verbesserten Produktionsplanung mit der IoT-Technologie einerseits und der bestehenden SAP-Welt andererseits ist nicht nur ein wichtiger Teil unserer Dienstleistung, sondern ein Alleinstellungsmerkmal.

Meine Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, im „Jahr Null“ unserer Wachstumsstrategie „2020plus“ haben wir alle prognostizierten Ziele erreicht: Mit einem Umsatz von 238 Millionen Euro haben wir das Ziel von „mehr als 235 Millionen Euro“ erfüllt, mit einem EBITDA von 140,3 Millionen Euro lagen wir wie geplant über 140 Millionen Euro und auch der Free Cashflow von 136,4 Millionen Euro übertraf unsere Prognose von „mehr als 130 Millionen Euro“.

Jetzt geht es darum, mit 2020 auch das „Jahr eins“ unserer Wachstumsstrategie planmäßig abzuschließen und das neue Unternehmen weiterhin konsequent zu entwickeln. Wir profitieren von unserem neuen Geschäftsmodell, von unserer soliden Bilanz und von attraktiven Zukunftsmärkten. In einer Vielzahl von Einzelmaßnahmen werden wir unsere Stärken weiter ausbauen.

Neben der besagten Umsetzungskompetenz entlang der gesamten digitalen Wertschöpfungskette steht dabei insbesondere die Entwicklung und Vermarktung neuer branchenspezifischer Services ganz oben auf der Agenda.

So geht gerade eine völlig neue Lösung für den Handel bei einem langjährigen Kunden in den Testbetrieb. Basierend auf den Anforderungen unserer Handelskunden haben wir ein Produkt entwickelt, das alle drei Technologien - Cloud, SAP und IoT - integriert. Zu den ersten Features zählen elektronische, zentral steuerbare Preisetiketten,

Wartezeit-Sensoren für den Kassenbereich und die Unterstützung lokaler Kundenkommunikation. Aktuell arbeiten wir auch an der Entwicklung einer ähnlich umfassenden Lösung für das produzierende Gewerbe, die unseren Industriekunden ermöglicht, Minirechenzentren vor Ort an der Maschine zu betreiben. Dieses sogenannte Edge Computing ermöglicht die automatisierte Entscheidungsfindung vor Ort in Echtzeit, unterstützt durch innovative Technologien wie Künstliche Intelligenz.

Ebenfalls auf das produzierende Gewerbe zielt eine gemeinsame Produktentwicklung mit TeamViewer, dem weltweit führenden Anbieter von Fernzugriffs- und Fernsteuerlösungen. Hier geht es um den hochautomatisierten, sehr einfachen Einstieg in die Fernwartung der nächsten Generation, ohne auf Qualität und Sicherheit zu verzichten. QSC bringt hier ihr Know-how bezüglich Edge-Gateways und Edge-Computing ein, TeamViewer aus den Bereichen Fernzugriff, Datenvisualisierung und Monitoring.

Und mit YouCharge.Me steht QSC gerade vor dem Launch einer Sharing-Plattform im Energiemarkt. Diese fungiert als Vermittlerin zwischen E-Automobilisten und Anbietern privater Ladestationen – deutschlandweit. Die Idee: Die Nutzer eines Elektrofahrzeugs werden nicht nur die wenigen öffentlichen, sondern zusätzlich auch private Ladestationen zum Laden ihrer Fahrzeuge nutzen können. Die Eigentümer privater Ladeinfrastruktur können diese ihrerseits anbieten und vermarkten. YouCharge.me würde gewissermaßen zum Airbnb der Elektromobilität, die Abrechnung erfolgt dann einfach und zentral über unsere Software. Dies ist ein hochskalierfähiges Geschäftsmodell.

Meine Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre: 2019 ist ein Jahr, in dem wir QSC wieder als Wachstumsunternehmen positioniert haben, in dem wir sehr konsequent unsere neue Strategie eingeleitet haben, in dem wir auch operativ große Fortschritte erzielt haben.

Eines ist allerdings klar: All diese Erfolge müssen sich auch daran messen lassen, QSC wieder in eine Position zu bringen, in der auch Sie als Aktionäre von einer nachhaltigen Wachstumsstrategie profitieren. Hierzu müssen wir den Kapitalmarkt überzeugen, dass 2019 den Beginn einer neuen Ära markiert, dass Umsatz und Profitabilität nachhaltig wachsen und dass unsere Ziele verlässlich erfüllt werden. Es ist genau diese Verlässlichkeit, die sich dann in einer höheren Unternehmensbewertung und damit auch in höheren Kursen widerspiegeln wird.

Daher ist es folgerichtig, dass wir der Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende von 3 Cent je Aktie vorschlagen – und damit eine Dividendenzahlung in der gleichen Höhe wie in den letzten Jahren. Diese Dividenden-Kontinuität war eine Erwartung, die uns institutionelle Investoren für dieses Jahr deutlich gespiegelt haben.

Um ein weiteres glaubwürdiges Signal für diese Verlässlichkeit zu geben, habe ich selbst meinen Bestand an QSC-Aktien um gut 50 Prozent auf nun insgesamt eine Million Stück erhöht. Hierfür hat mir der Kapitalmarkt nach dem Kauf ein ebenfalls sehr positives Feedback gegeben.

Unabhängig davon war und ist es wichtig, die Kommunikation zu unserer Wachstumsstrategie in den letzten Monaten zu intensivieren, um die Attraktivität unserer neuen QSC auch nach außen weithin sichtbar zu machen. Wir haben viele wichtige Kapitalmarktkonferenzen besucht – auch virtuelle – sowie Roadshows nach Frankfurt, München, London und Paris durchgeführt und interessierte Analysten, Investoren und Multiplikatoren zu uns eingeladen. Wir konnten gute Resonanzen in den Leitmedien wie Börsen-Zeitung, Capital, Euro am Sonntag, Der Aktionär, Nebenwerte Journal und 4investors erzielen, um nur einige zu nennen. Wir haben erfolgreich neue Kanäle wie echtgeld.tv, das Börsenradio und eine Video-Kooperation mit welt.de genutzt. Und wir haben unsere Social-Media-Kommunikation spürbar intensiviert. Auch ich schreibe jetzt regelmäßig in meinem LinkedIn-Account über alles, was ich für QSC und den Markt relevant halte. Schauen Sie da doch auch mal vorbei!

Parallel dazu treten wir in unserer Marketing-Kommunikation frischer und offensiver auf als früher. Auch hier wollen wir die Sichtbarkeit erhöhen und potenziellen Kunden auf den ersten Blick vermitteln, dass wir nicht mehr die QSC von vor einem Jahr sind, die primär für Telekommunikation steht, sondern als Cloud-, SAP- und IoT-Anbieter die Digitalisierung des Mittelstands als einer der führenden Dienstleister vorantreiben werden.

So ist es nur konsequent, wenn wir für Herbst dieses Jahres eine Umfirmierung von QSC auf den neuen Namen Q.BEYOND anstreben und gleichzeitig unsere Tochtergesellschaft Q-loud, in der wir unsere IoT-Kompetenz gebündelt haben, auf Q.BEYOND verschmelzen. Dieser neue Name verkörpert einerseits den Aufbruch in neue Möglichkeiten und steht gleichzeitig – mit dem Q – für eine gesunde Kontinuität.

Ich kann Ihnen kaum vermitteln, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, mit welcher Begeisterung die gesamte Belegschaft in den letzten Monaten die Repositionierung Ihres Unternehmens vorangetrieben hat. Das verlangt mir großen Respekt und Dankbarkeit ab.

Wir alle möchten nun diesen neuen Charakter von QSC weithin sichtbar machen. Ich bitte Sie daher, diesen Wandel Ihres Unternehmens aktiv zu unterstützen und den Beschluss zur Umfirmierung von QSC in Q.BEYOND zu fassen.

Wir sind stolz auf die erzielten Fortschritte. Und wir werden diesen Weg konsequent weitergehen. Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft von Q.BEYOND gestalten!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!