

## **Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG**

**29. Mai 2013**

**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!

### *1. Rückblick auf 2012*

Das Jahr 2012 war ein gutes Jahr. Wir haben für die Umsetzung der Vision 2016, die wir 2012 bekannt gegeben haben, ideale Voraussetzungen geschaffen: Wir haben neue ITK-Produkte entwickelt, unsere Entwicklungskompetenz für ITK-Produkte und -Dienstleistungen stark erweitert und unsere Vertriebsleistung deutlich gestärkt. Wir haben den Wandel von der „alten“ QSC, die auf Telekommunikations-Dienstleistungen spezialisiert war, zur „neuen“ QSC, die sowohl Telekommunikation als auch Informationstechnologie anbietet, mit großer Konsequenz vorangetrieben.

Heute verfügen wir über ein Portfolio, das alle TK- und IT-Dienstleistungen rund um den modernen Arbeitsplatz umfasst: vom Internet-Zugang über die Telefonanlage, den PC inklusive Software bis hin zum Daten-Speicherplatz in unseren Rechenzentren.

Diese Produkte und Lösungen haben wir zudem ganz auf die Bedürfnisse des deutschen Mittelstands zugeschnitten. Der Mittelstand fordert Flexibilität und Sicherheit, wenn es um die Übertragung, Verarbeitung und Speicherung von Daten geht. Wir bieten ihm beides. Das macht QSC derzeit einzigartig im Markt.

### *1.1. Direkter Vertrieb*

Die Kunden danken es uns. Mit 193,1 Millionen Euro in 2012 erzielte der Direkte Vertrieb den größten Auftragseingang seiner Geschichte. Es handelt sich hier meist um langfristige Aufträge, bei denen Unternehmen wie der Energie-Netzbetreiber Amprion oder der Medizintechnikanbieter Olympus große Teile ihrer ITK vertrauensvoll in die Hände von QSC legen. Unser Spezialwissen in punkto Daten-Sicherheit ist da ein überzeugendes Argument. Insgesamt ist der Direkte Vertrieb jetzt das umsatzstärkste Segment.

### *1.2 Indirekter Vertrieb*

Leichtes Wachstum verzeichnete auch der Indirekte Vertrieb; er steigerte seinen Umsatz um 3 Prozent auf 125,1 Millionen Euro. Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit lag im Ausbau des Produktportfolios um neue ITK-Angebote wie z. B. Rechenzentrumsdienstleistungen und Services rund um den Arbeitsplatz der Zukunft. Einen Umsatzschub gaben auch die neu gewonnenen Vertriebspartner, die über IT-Know-how verfügen. Insgesamt 89 zusätzliche IT-Dienstleister und Systemhäuser vertreiben nun QSC-Produkte. QSC verfügte Ende 2012 über insgesamt knapp 400 Vertriebspartner. Heute sind es schon 450. In speziellen Schulungen werden diese Partner mit dem erweiterten Produkt-Portfolio von QSC vertraut gemacht, sodass wir im laufenden Jahr mit weiteren Umsatzsteigerungen rechnen.

### *1.3. Wiederverkäufer*

Das Segment der Wiederverkäufer spürte den allgemeinen Rückgang des klassischen TK-Geschäfts am stärksten. Hinzu kamen ungünstige Entscheidungen durch die Regulierungsbehörde, die die Terminierungsentgelte im Fest- und Mobilnetz fast halbierten. Daher ging der Umsatz um 18 Prozent auf 168,5 Millionen Euro zurück.

#### *1.4. Ertragsstärke und Dividende*

Die Ertragslage entwickelte sich trotz aller Schwierigkeiten erfreulich. Es zeigt sich, dass die Strategie, auch ITK-Angebote als Standard-Produkte anzubieten, für hohe Margen sorgt. Der Konzerngewinn betrug 19,0 Millionen Euro .

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, angesichts dieser hohen und nachhaltigen Ertragskraft möchte der QSC-Vorstand Ihnen heute eine Dividenden-Zahlung von 0,09 Euro je Aktie vorschlagen. Dies wäre ein Cent mehr als im letzten Jahr und soll auch für kommende Dividendenzahlungen die Mindestgröße bleiben.

#### *1.5. Weitere Schritte/Vorbereitungen*

Parallel zu den beschriebenen Aktivitäten haben wir im vergangenen Jahr wichtige Grundlagen für Wachstum und Profitabilität der QSC-Gruppe gelegt, die ihre volle Wirkung in den nächsten Jahren entfalten werden.

##### *1.5.1 Zusammenarbeit/Verschmelzung*

Zuallererst ist hier die Intensivierung der Zusammenarbeit der IT-Experten in Hamburg und Nürnberg mit den TK-Experten in Köln zu nennen. Schon die Großaufträge von Amprion und Olympus wären ohne diese interdisziplinäre Zusammenarbeit nicht zustande gekommen. Gleiches gilt für die neuen Produkte QSC-Housing, Cospace business und unsere neue IPfonie centraflex App. Diese enge Zusammenarbeit wird forciert und ihr wird ein gesellschaftsrechtlicher Rahmen gegeben.

Das, meine Damen und Herren, heißt nicht, dass wir mit diesem Schritt Mitarbeiter und Stellen einsparen wollen. Im Gegenteil! Wir brauchen mehr IT-Fachkräfte als wir heute haben. Schon im letzten Jahr haben wir rund 150 neue Mitarbeiter vor allem aus dem IT-Umfeld eingestellt und unsere Ausbildungsplätze um 30 Prozent auf 102 erhöht. Gerade unsere Auszubildenden sind für die Zukunft unseres Unternehmens von unschätzbarem Wert. Aber auch weitere erfahrene Fachkräfte sind willkommen.

### *1.5.2 QSC-tengo und Cloud bzw. Q-loud*

Gleichzeitig haben wir unsere Entwicklungskompetenz sichtbar ausgebaut. Interdisziplinäre Teams aus den Bereichen IT und TK arbeiten eng zusammen, um neue ITK-Produkte und Services zu kreieren. Eines der ersten Ergebnisse einer solchen Ideenschmiede ist unsere neue Produktfamilie QSC-tengo. Sie haben wir bereits auf der diesjährigen CeBIT Kunden, Partnern und der Öffentlichkeit vorgestellt. Eine sehr gut besuchte Vertriebs-Partnertour, unterstützt durch eine erfolgreiche Pressekampagne, folgte. Dieses hochinteressante Produkt können Sie sich gerne hier im Vorraum zeigen lassen.

Im Kern geht es bei dieser Produktfamilie darum, unseren Kunden zu ermöglichen, von jedem Ort und zu jeder Zeit zu arbeiten und zu kommunizieren. Oder, anders ausgedrückt, jeder Kunde entscheidet selbst, wann und wo er arbeiten und erreichbar sein möchte.

Dies setzt voraus, dass der Kunde überall auf seine Software, seine Dateien und Dokumente, seine Telefonanlage samt Kontakten zugreifen kann - und das mit jedem Endgerät. Es muss egal sein, ob er seine E-Mails mit dem Handy, dem Tablet oder mit seinem PC oder später auch von seinem Fernseher abrufen kann.

Hinzu kommt, dass die meisten Menschen heute in Teams arbeiten. QSC-tengo ermöglicht auch eine Vernetzung, sei es über Telefon- und Videokonferenzen, sei es, dass man gemeinsam an einem Dokument, an einem Text oder einer Präsentation arbeitet.

All diese Bedürfnisse erfüllt QSC-tengo! Die einzelnen Services lassen sich von unseren Vertriebspartnern für die Kunden per Mausklick zusammenstellen; die Installation erfolgt auf Wunsch durch einen Fachmann und die Abrechnung erfolgt nach tatsächlicher Nutzung. Mit Lizenzverwaltung, Wartung und Updates braucht sich kein Kunde herumzuschlagen.

Möglich macht das die Cloud-Technologie, eine IT-Technologie, die QSC schon seit Längerem bei ihrer Telefonanlage IPfonie centraflex einsetzt. Ihre Bedeutung für die gesamte ITK-Branche kann gar nicht überschätzt

werden. Schon im letzten Jahr sprach ich an dieser Stelle über die Marktprognosen zu Cloud-Services, die sich geradezu selbst überholen. Fest steht, Cloud Computing ist das schnellstwachsende Segment im deutschen IT-Markt. Allein im vergangenen Jahr stiegen die Umsätze mit cloudbasierten Produkten im Geschäftskundenmarkt um 47 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro. Jeder vierte Betrieb in Deutschland nutzt inzwischen Cloud-Services. Der Branchenverband BITKOM rechnet damit, dass der gesamte deutsche Cloud-Markt in 2016 sogar ein Volumen von 20 Milliarden Euro umfassen wird.

Unsere QSC wurde nach 2012 zum zweiten Mal durch das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Experton Group zum „Cloud Leader 2013“ ausgezeichnet. Experton bescheinigte QSC, dass QSC hinsichtlich Strategie, Servicequalität, Rechenzentrums-Kapazitäten und Transformations-Know-how zu den eindeutigen Marktführern gehört und daher auf keiner Shortlist einer Ausschreibung fehlen darf. Insbesondere zu QSC-tengo äußerte Experton: Das Produkt demonstriere, „dass Mittelstand und Cloud Computing kein Widerspruch sein müssen“. Das zeigt, wohin die Reise geht.

Das Prinzip von Cloud-Diensten kennen Sie alle: Die Daten und Programme werden nicht mehr auf Ihrem eigenen PC und Ihren eigenen Servern gespeichert, sondern in darauf spezialisierten Rechenzentren. Über Ihren Internet-Anschluss können Sie dann auf diese Daten zugreifen. Dabei ist es egal, an welchem Ort Sie gerade sind oder mit welchem Gerät Sie auf die Daten zugreifen wollen. Einzige Voraussetzung: ein zuverlässiger breitbandiger Internet-Anschluss und eine sichere Zugangsberechtigung.

Die Cloud-Services im Geschäftskunden-Umfeld funktionieren nach dem gleichen Prinzip.

QSC ist für die Realisierung dieser Cloud-Services besonders gut aufgestellt, weil wir als einziges mittelständisches Unternehmen Ende-zu-Ende Qualität bieten, d.h. der gesamte Vorgang liegt in unserer Verantwortung und wir steuern ihn vom Endgerät bis zum Rechenzentrum.

Die Kunden danken es uns. Sie müssen sich nicht mit verschiedenen Dienstleistern herumschlagen und wissen, dass ihre Daten sicher sind, weil sie von QSC sicher übertragen und sicher gespeichert werden.

Mittlerweile verfügen wir über fünf Rechenzentren in Hamburg, Oberhausen, Köln, Nürnberg und München, die jeweils nach höchsten Sicherheitsstandards arbeiten. Zudem sind ja die Datenschutzbestimmungen in Deutschland die strengsten der Welt und der deutsche Rechtsrahmen bietet zusätzliche Sicherheit. Angesichts dessen erkennen auch immer mehr mittelständische Unternehmen, dass ihre Daten in solch hochprofessionellen Rechenzentren tatsächlich besser aufgehoben sind als in ihrem eigenen Keller.

Die Cloud-Technologie ist aber nicht nur für die Gestaltung des Arbeitsplatzes relevant, sondern sie erhält Bedeutung für alle großen Wirtschaftsbereiche.

Allen voran ist die geplante Umgestaltung des Energiemarkts. Die Energiewende ist ohne ITK und die Cloud-Technologie gar nicht denkbar.

Überall dort, wo es gilt, große Datenmengen zu erfassen, sicher zu verarbeiten und die Ergebnisse adressatengerecht zu verteilen, ohne dass Unbefugte Zugriff haben, ist die Cloud-Technologie gefragt. Die Energiewende ist nur zu stemmen, wenn jedes Solarmodul, jede Windmühle und damit jeder Energieerzeuger, mit Sensorik versehen und schaltbar wird. Auf der anderen Seite müssen auch die großen Verbraucher steuerbar sein. Nur dann wird man langfristig die Stabilität der Stromversorgung erhalten können.

All diese Daten werden zentral in einer Cloud erfasst, in Echtzeit verarbeitet und dann mit einem Abrechnungssystem verbunden. Die Energiewende eröffnet für einen Mittelständler wie QSC interessante Geschäftsmöglichkeiten. Wir arbeiten an Produkten und Dienstleistungspaketen für Stadtwerke und Versorgungsunternehmen. Genauso wie wir schon einmal über die Zulieferung von DSL-Vorprodukten für die Privatkundenanbieter stark gewachsen sind, sehen wir hier mit Cloud-Produkten eine vergleichbare Chance bei den mehr als 1000

kleineren Stadtwerken, die ihrerseits ja über Zigtausende von Kunden verfügen.

Unter dem Stichwort SensorCloud entwickelt QSC gemeinsam mit wissenschaftlichen Instituten, wie der RWTH Aachen und der FH Köln, die dafür notwendige Architektur und Software. Das Projekt wird zudem vom Bundeswirtschaftsministerium gefördert.

Unabhängig davon verfügt QSC über langjährige und sehr enge Kundenbeziehungen innerhalb der Energiebranche. Netzbetreiber, Energie- und Gasversorger gehören zu unseren Kunden. Bei jedem Projekt vertieft sich auch unsere Kenntnis der Anforderungen des Energiemarkts. Dieses Wissen um das Zusammenspiel von Energieerzeugung und Transport fließt auch in unsere Entwicklungsprojekte ein.

Seit diesem Jahr sind wir zudem Partner in einem von der Europäischen Union geförderten Projekt, das sich mit der Neuordnung des Energiemarktes befasst. Dabei geht es schwerpunktmäßig um die Zusammenschaltung vieler regenerativer Kraftwerke zu einem virtuellen großen Kraftwerk und das über Ländergrenzen hinweg. QSC ist hier der Partner für ITK-Dienstleistungen.

Dies sind nur einige Beispiele für Eigen-Entwicklungen aus dem Hause QSC, die bald zur Marktreife gelangen und bis 2016 aufgrund ihrer Skalierbarkeit auch einen deutlichen Beitrag zur Erfüllung unserer Vision 2016 leisten werden.

## *2. Rückblick auf QSC Vergangenheit*

Meine Damen und Herren, wieder hat QSC es geschafft, sehr frühzeitig einen kommenden Wachstumsmarkt zu entdecken und sich mit Produkten und Dienstleistungen ganz darauf einzustellen. Es ist diese Weitsicht und Beweglichkeit, die die QSC AG seit ihrer Gründung auszeichnet, und die dafür gesorgt hat, dass QSC mehr als zehn Jahre nach ihrer Gründung als gesundes Unternehmen mit 1.500 Mitarbeitern da steht! Das lässt sich keineswegs von jedem Start Up der Internet-Ära sagen.

Rechnet man Familien und Partner hinzu, kann man davon ausgehen, dass mehr als 4.000 Menschen durch QSC ihre Existenzgrundlage gefunden haben. Das macht mich stolz!

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, da ich heute das letzte Mal in meiner Funktion als Vorstandsvorsitzender der QSC AG Ihnen Rechenschaft ablege, gestatten Sie mir einen kurzen Blick in die Historie unserer noch jungen Gesellschaft.

Als mit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes und dem Vordringen des Internets abzusehen war, dass der Bandbreitenbedarf der Konsumenten stetig wachsen würde, entschloss sich QSC, das erste große DSL-Netz in Deutschland zu bauen. Sozusagen im Windschatten des T-DSL-Ausbaus der Deutschen Telekom machte sich QSC als Q-DSL-Anbieter mit symmetrischen Bandbreiten sehr schnell als Qualitätsanbieter einen Namen. QSC baute ihr Netz rasant aus und gehörte ein paar Jahre später zu den wichtigsten Lieferanten von ADSL2+-Vorprodukten für große Privatkunden-Anbieter. In diesen Jahren wurde QSC mehrfach von Deloitte als eines der 50 am stärksten wachsenden Unternehmen in Deutschland ausgezeichnet.

Gleichzeitig erkannte QSC den neuen Trend zur IP-basierten Telefonie. Als erster Telekommunikationsanbieter in Deutschland rüstete QSC ihr Netz komplett zu einem NGN, einem Netz der nächsten Generation, auf, um auch Sprache via IP-Protokoll übertragen zu können. Das war neu! In der Folge entwickelte sich QSC zum Vorreiter in Sachen IP-Telefonie. QSC war der erste Anbieter, der IP-basierte Sprachdienste in seinem Portfolio hatte. Heute ist IP-basierte Telefonie aus dem Telekommunikationsmarkt nicht mehr wegzudenken.

Meine Damen und Herren, ich bin davon überzeugt, dass wir heute wieder an einem technologischen Wendepunkt stehen, vergleichbar mit der „Entdeckung“ des Internets und DSL oder auch der IP-Telefonie. Jetzt handelt es sich um die Cloud-Technologie. Sie wird die IT-Branche in ähnlicher Weise umwälzen, wie damals das „Highspeed-Internet“ die TK-Branche umgekrempelt hat. Durch die Cloud-Technologie findet die Industrialisierung der ITK statt. Individuelle Lösungen in der Geschäfts-IT

werden mehr und mehr durch Standard-Produkte und Apps ersetzt. Sie kennen und nutzen alle privat die Apps für Ihre Smartphones und Tablet-PCs. Sie nutzen damit alle die Cloud-Technologie.

Und wieder haben wir diesen Trend, den Einzug dieser Technologie bei den Geschäftskunden, sehr früh erkannt und wir haben uns schneller und konsequenter als die großen Wettbewerber darauf eingestellt. Mit der Kombination aus dem IT-Wissen der INFO AG und den TK-Erfahrungen der QSC AG sind wir hervorragend ausgestattet, um nicht nur bis 2016, sondern auch darüber hinaus vom Cloud-Trend sehr zu profitieren. Geht es heute um den Arbeitsplatz, die Steuerung und Speicherung von Daten im Energie- und auch Mobilitätsmarkt, wird es morgen um die Vernetzung von Maschinen, Sensoren und unterschiedlichen Prozessen gehen. Dabei spielt die „IT-fizierung“ der Industrie gerade für Deutschland eine zentrale Rolle: Deutschland wird seine Führungsrolle als „Fabrikaurüster“ der Welt nur behalten können, wenn die Produktionsmittel und -prozesse immer effizienter und flexibler werden. Dies erfordert eine vernetzte Fertigung, bei der Werkstücke, Maschinen und Transportsysteme durch ITK-Technologie ineinandergreifen. In dieser sogenannten Industrie 4.0 fallen Unmengen Daten an, die in Echtzeit sicher erfasst, verarbeitet und verteilt werden müssen. Diese Fähigkeiten zählt QSC schon heute zu ihren Kernkompetenzen und diese wird sie auf Jahre hinaus in diesem Zukunftsmarkt einsetzen können.

**Kernkompetenzen.** Einer meiner wesentlichen Grundsätze bei der strategischen Ausrichtung in den letzten Jahren war und ist: Man muss auch genau wissen, was man nicht kann. Dieser Grundsatz hat heute noch mehr Gültigkeit denn je. Für den Erfolg kommt es auf Konzentration und Konsequenz an. QSC konnte und kann nicht im Privatkundenmarkt erfolgreich sein. Dafür fehlen uns Geld und Gene. Wir beschränken uns darauf, was wir besonders gut können: Geschäftskunden aufzeigen, wie sie mit unserer Hilfe durch ITK ihr Geschäft noch besser machen können. Gerade die Cloud-Services bieten unseren Kunden ein großes Potenzial, ihr Geschäft schneller und flexibler, damit agiler und erfolgreicher, zu gestalten.

**Flexibilität.** Wendig genug zu sein, um neue Chancen zu nutzen und unvorhergesehene Risiken zu parieren. Auch das hat QSC oft genug bewiesen. DSL, IP-Telefonie, Cloud sind Geschäfts-Chancen, die wir genutzt haben und heute noch nutzen. Aber auch auf Risiken haben wir sofort reagiert: Als in den Jahren 2006 und 2007 klar wurde, dass es nicht zu der erwarteten Konsolidierung der Netze kommen würde, haben wir darauf reagiert. Wir sind in die Offensive gegangen und haben durch die Kooperation mit Tele 2 unser Netz profitabler gemacht. Gleichzeitig haben wir unser Geschäft mit einer ausgewogenen „Buy & Build“-Strategie entwickelt und ausgebaut. Das heißt, wir haben sowohl aus eigener Kraft als auch durch Zukäufe unsere Wertschöpfung erhöht. Diesen Weg gehen wir im Prinzip immer noch. Es ist ein guter Weg!

**Kontinuität.** Flexibilität ohne Kontinuität ist Unberechenbarkeit. Unberechenbarkeit aber zerstört Vertrauen, das Vertrauen der Kunden, der Mitarbeiter und Aktionäre. Ohne dieses Vertrauen kann kein Unternehmen langfristig erfolgreich sein. Unsere Kundenbeziehungen halten in der Regel viele Jahre. Wir haben dreizehn Jahresprognosen abgegeben und mussten Sie nur einmal enttäuschen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Viele Mitarbeiter der ersten Stunde vertrauen uns und sind auch heute noch im Unternehmen. Und nicht nur das. Viele bekleiden heute wichtige Positionen. Allen voran natürlich Jürgen Hermann, der mich von Anbeginn an als Finanzfachmann, aber auch als wichtiger Gesprächspartner bei allen unternehmensrelevanten Entscheidungen begleitet hat. Er wird nun mein Nachfolger als Vorstandsvorsitzender dieses großartigen Unternehmens, der QSC AG.

Diese Entscheidung des Aufsichtsrats freut mich besonders, weil QSC mehr ist als Strategie, Kennzahlen und Kapital. QSC lebt von und durch ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie haben die bisherige Erfolgsgeschichte überhaupt erst möglich gemacht. Sie haben den Unterschied gemacht zu den anderen Start-Ups im TK- und Internet-Markt. Von Beginn an. Ihre nahezu grenzenlose Einsatzbereitschaft, ihr herausragendes Wissen, ihre Kreativität und ihr Gestaltungswille haben dafür gesorgt, dass QSC im Vergleich zum Wettbewerb oft die Nase vorn hatte. Aber all das wäre nichts wert gewesen, ohne den ausgeprägten

Teamgeist und den wertschätzenden, ehrlichen und uneitlen Umgang miteinander. Dafür stand ich und dafür steht auch Jürgen Hermann.

Auf diese Unternehmenskultur bin ich stolz. Sie hat mir ermöglicht, das zu tun, was mein Ziel war: Ein Unternehmen aufzubauen, in dem es Spaß macht zu arbeiten, frei von hierarchischen Zwängen und starren Strukturen. Mir hat es Spaß gemacht! Natürlich war nicht jeder Tag ein Fest. Dienen, Disziplin und vor allem Demut gehörten dazu. Demut vor dem Nicht-Machbaren oder wenigstens vor dem Nicht-Sofort-Machbaren. Man ist als Unternehmer ja nicht auf der grünen Wiese. Manche Hindernisse und Gräben habe ich durchaus unterschätzt oder nicht früh genug erkannt: Die politische Macht der Deutschen Telekom, zum Beispiel. Auch die Skepsis vieler Kunden vor neuen unbekanntem Technologien. (Etwas was ich als Ingenieur überhaupt nicht nachvollziehen kann.) Und natürlich auch den ein oder anderen Mitarbeiter, dessen Fähigkeit oder Wertegerüst eben doch nicht so war, wie ich es erwartet hatte.

Management ist die Kunst des Machbaren. Und gemeinsam mit meiner Mannschaft haben wir am Ende immer etwas machen können, immer eine Lösung gefunden - zum Wohle des Unternehmens, zum Wohle der Kunden und von Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

Meine Damen und Herren, ich habe immer versucht, Ihre Interessen im Auge zu behalten – so weit es in meiner Macht stand. Zu großem Teil waren und sind Ihre Interessen ja auch meine Interessen als Gründer und Aktionär dieses Unternehmens. Gerade in den ersten Jahren der QSC mussten wir Ihre und unsere Geduld und Treue auf eine harte Probe stellen. QSC war zwischenzeitlich ein Pennystock. Aber ich kann sagen: Ich habe immer an QSC geglaubt. Und diese Zuversicht habe ich immer nach bestem Wissen und Gewissen zu vermitteln versucht. Teilweise ist mir das wohl auch gelungen. Einige von Ihnen sind ja schon lange dabei. Ich bin sicher, dass sich dieses Vertrauen im wahrsten Sinne des Wortes auch in Zukunft auszahlen wird. Nicht ohne Grund haben Gerd Eickers und ich noch einmal kräftig in QSC investiert. Dies sollte auch ein Zeichen an Sie alle sein, wie überzeugt wir sind, dass QSC sich überaus positiv entwickeln wird. Gerade unter der Führung von Jürgen Hermann.

Ich bitte Sie daher hier und jetzt, auch ihm das Vertrauen entgegenzubringen, das ich als Vorstandsvorsitzender von Ihnen entgegennehmen durfte.

Jürgen hat es verdient. Er hat gemeinsam mit mir die Voraussetzungen für eine sehr erfolgreiche QSC als ITK-Anbieter geschaffen. Nun liegt es in seinen Händen, mit seiner Kompetenz und einer hervorragenden Mannschaft auf dieser Basis die neue QSC zu gestalten!

Mir bleibt noch, dem Aufsichtsrat für seine kritische und konstruktive Begleitung während meiner Amtszeit als Vorstandsvorsitzender zu danken. Ganz besonders möchte ich Herbert Brenke danken, der nunmehr nahezu 14 Jahre dem Aufsichtsrat angehört hat und fünf Jahre den Vorsitz inne hatte. Er ist sicherlich so etwas wie ein beruflicher Ziehvater für mich. Seine Erfahrung und Persönlichkeit war für QSC von großem Wert. Ich habe viel von ihm gelernt!

Vielen Dank!