



Analystenkonferenz
Köln, 29. Februar 2016

DER DIGITALISIERER FÜR DEN MITTELSTAND

SICHER.
INNOVATIV.
AN IHRER SEITE.

QSC AG

Disclaimer

Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den Einschätzungen des Vorstands der QSC AG („QSC“) beruhen und dessen gegenwärtige Ansichten hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Die zukunftsbezogenen Aussagen entsprechen dem Sachstand zum Zeitpunkt der Erstellung der Präsentation. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Ungewissheiten, auf die QSC größtenteils keinen Einfluss hat. Besagte Risiken und Ungewissheiten werden im Risikobericht im Rahmen der Finanzberichterstattung ausführlich behandelt.

Obwohl die zukunftsbezogenen Aussagen mit großer Sorgfalt getroffen werden, kann deren Richtigkeit nicht garantiert werden. Die tatsächlichen Ergebnisse können daher von den hier beschriebenen, erwarteten Ergebnissen abweichen. QSC wird zukunftsbezogene Aussagen nach der Veröffentlichung der Präsentation weder anpassen noch aktualisieren.

Agenda

- | | | |
|-------------------------|--|--------------------|
| – 11.00 Uhr - 11.10 Uhr | Begrüßung | Jürgen Hermann |
| – 11.10 Uhr - 11.35 Uhr | Vorläufige Zahlen 2015 & Ausblick 2016 | Stefan A. Baustert |
| – 11.35 Uhr - 12.05 Uhr | Strategie: Wie QSC auf Wachstumskurs zurückkehrt | Jürgen Hermann |
| – 12.05 Uhr - 12.30 Uhr | Pure Enterprise Cloud: Das komplette ITK-Portfolio aus der Wolke | Felix Höger |



Stefan A. Baustert, CFO

Vorläufige Zahlen 2015 & Ausblick 2016

SICHER.
INNOVATIV.
AN IHRER SEITE.

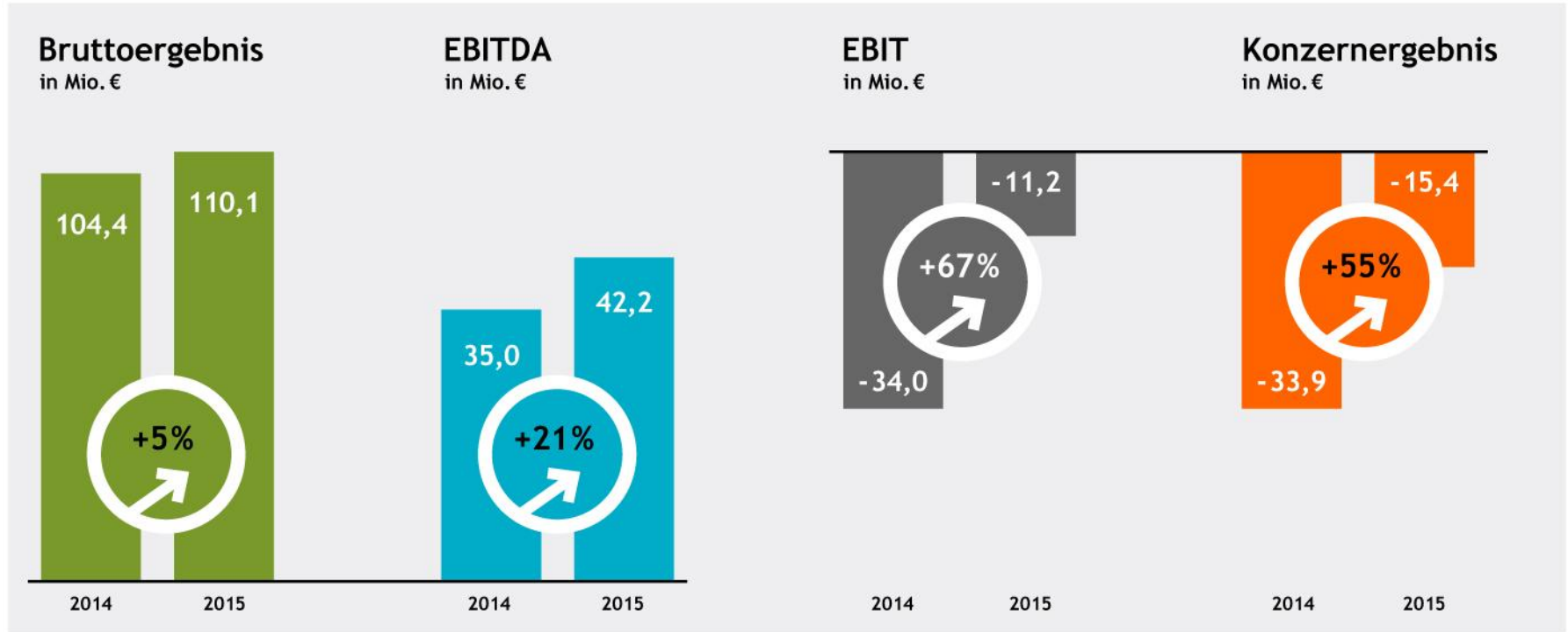
QSC AG

1. Finanzielle Entwicklung 2015

QSC konnte ehrgeizige Ziele übertreffen

Ziele		Ergebnisse 2015
Steigerung der Profitabilität	✓	Deutliche Ergebnissteigerung trotz Umsatzrückgang
Einsparung von mindestens 10 Mio. €	✓	Einsparungen in Höhe von 13,6 Mio. €
Beschäftigungsabbau um 350 bis Ende 2016	✓	Rund 70% der Zielgröße bereits erreicht
Umsatz > 400 Mio. €	✓	Umsatz von 402,4 Mio. €
EBITDA > 40 Mio. € / > 42 Mio. €	✓	EBITDA von 42,2 Mio. €
Free Cashflow > 0 Mio. € / > 5 Mio. €	✓	Free Cashflow von 7,1 Mio. €

Deutliche Steigerung der Profitabilität



Trotz Umsatzrückgang deutliche Ergebnissteigerung

in Mio. €	2014	2015	Δ	Δ in %
Umsatz	431,4	402,4	-29,0	-6,7%
Kosten der umgesetzten Leistungen	327,1	292,3	-34,8	-10,6%
Bruttoergebnis	104,4	110,1	+5,7	+5,4%
Marketing- und Vertriebskosten	37,8	34,9	-2,9	-7,7%
Allgemeine Verwaltungskosten	32,3	32,1	-0,2	-0,6%
Sonstiges betriebliches Ergebnis	0,8	-1,0	-1,8	N/A
EBITDA	35,0	42,2	+7,2	+20,6%
Abschreibungen	69,0	53,3	-15,7	-22,8%
EBIT	-34,0	-11,2	+22,8	+67,1%
Finanzergebnis	-6,1	-6,0	+0,1	+1,6%
Ertragsteuern	6,2	1,8	-4,4	N/A
Konzernergebnis	-33,9	-15,4	+18,5	+54,6%

Umsätze

- Zweigeteilte Entwicklung: Wachstum in den Segmenten Cloud und Consulting; Rückgänge im TK- und Outsourcing-Geschäft

Ergebnisse

- Positiver Einfluss des Programms zur Kostenreduzierung

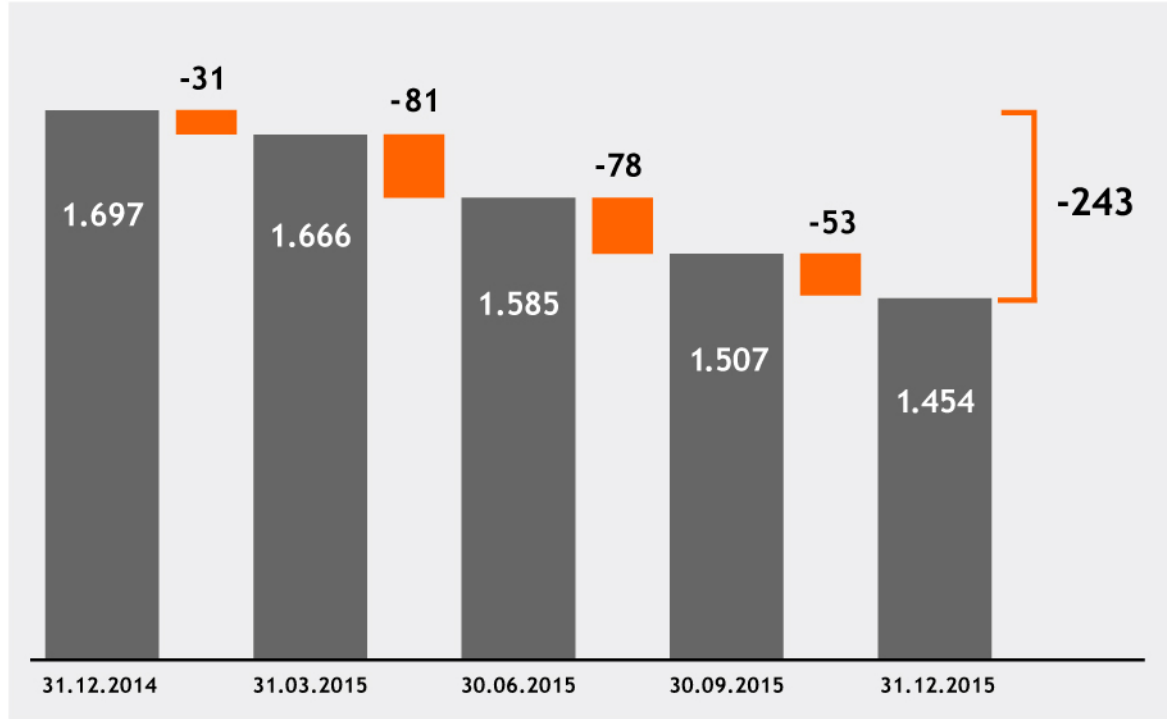
Kostensenkungen greifen schneller als geplant

Einsparungen 2015 im Vergleich zu 2014	in T €
Beratungskosten	2.871
Büroflächen	587
Telekommunikation	291
Gremien / Mitgliedschaften	104
Fremd- und Dienstleistungen	2.002
Versicherungen & Sonstiges	757
	6.612
Personal	6.970
Einsparungen 2015	13.582

Nachhaltige Kostensenkung

- Zusammenlegung von Standorten
- Versicherungs-, Telekommunikations- und andere Leistungen
- Reduzierung der Beschäftigtenzahl

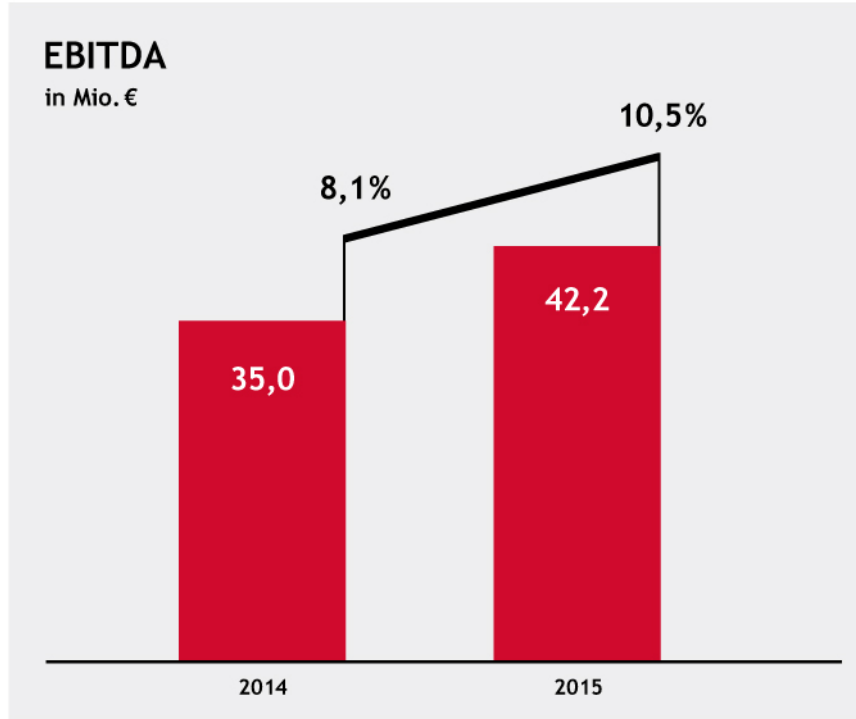
Personalabbau schneller als geplant



Wesentliche Maßnahmen

- Beendigung von Zeitverträgen
- Natürliche Fluktuation
- Sozial verträglicher Abbau
- > ~70% der geplanten Größe wurden bereits erreicht

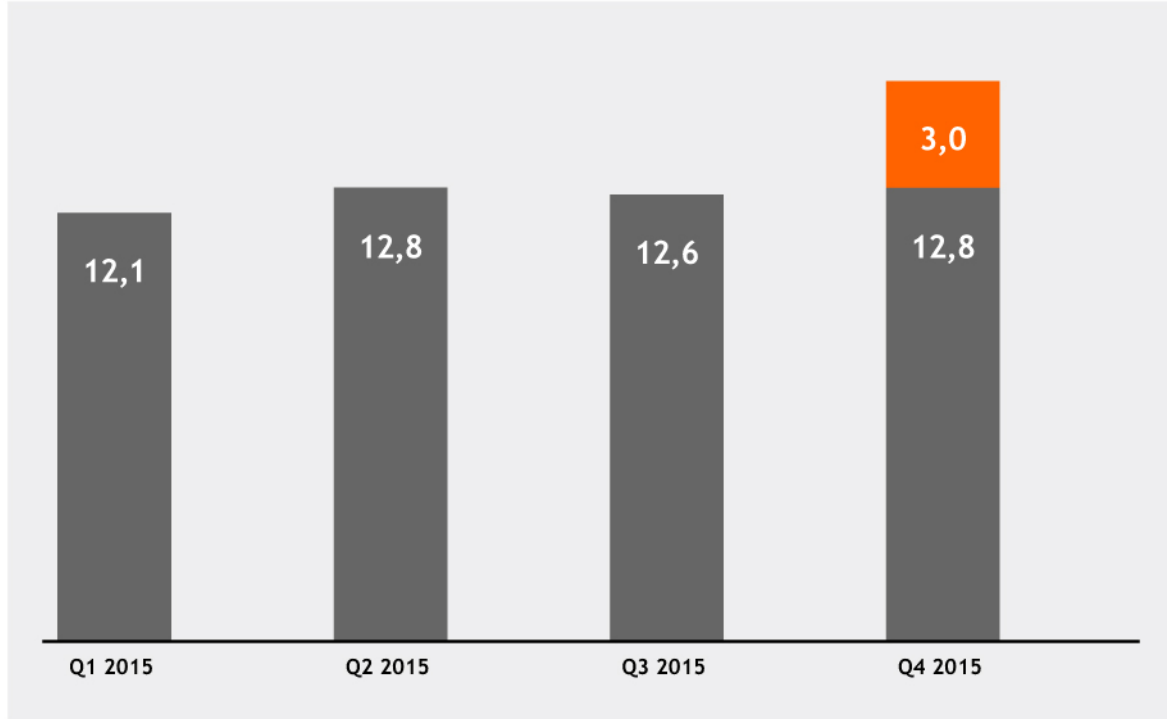
Verbesserung der EBITDA-Marge



- Erfolge bei der Kostenreduzierung tragen zur Steigerung des EBITDA bei
- Fokus auf höhermargige Geschäftsfelder

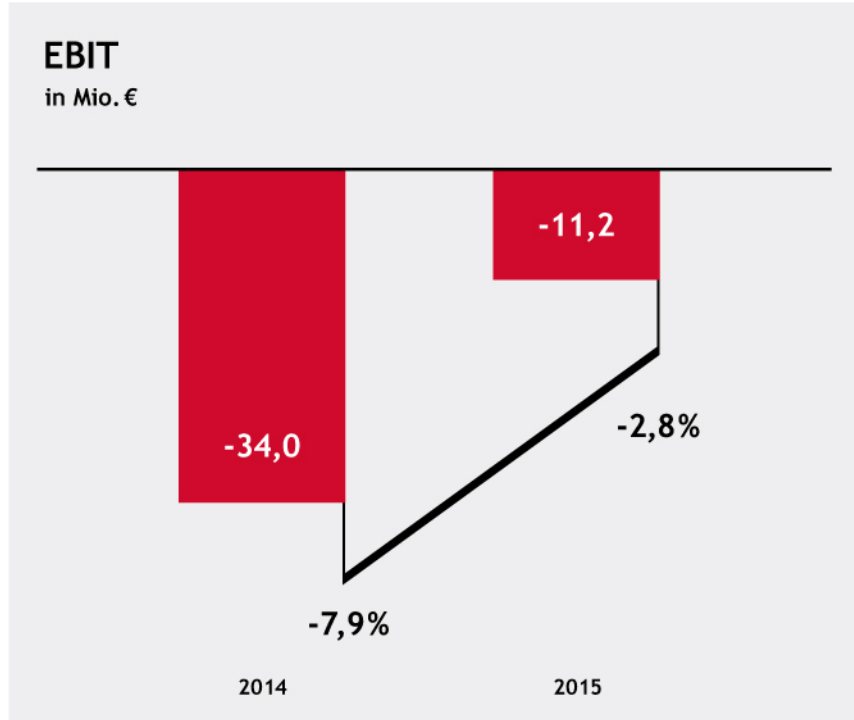
■ EBITDA-Marge

Laufende Abschreibungen 2015 auf stabilem Niveau



- Laufende Abschreibung lag 2015 bei 12-13 Mio. € pro Quartal
- Sonderabschreibung zum Jahresabschluss entlastet kommende Jahre
- Deutlicher Rückgang der laufenden Abschreibungen im Jahr 2016

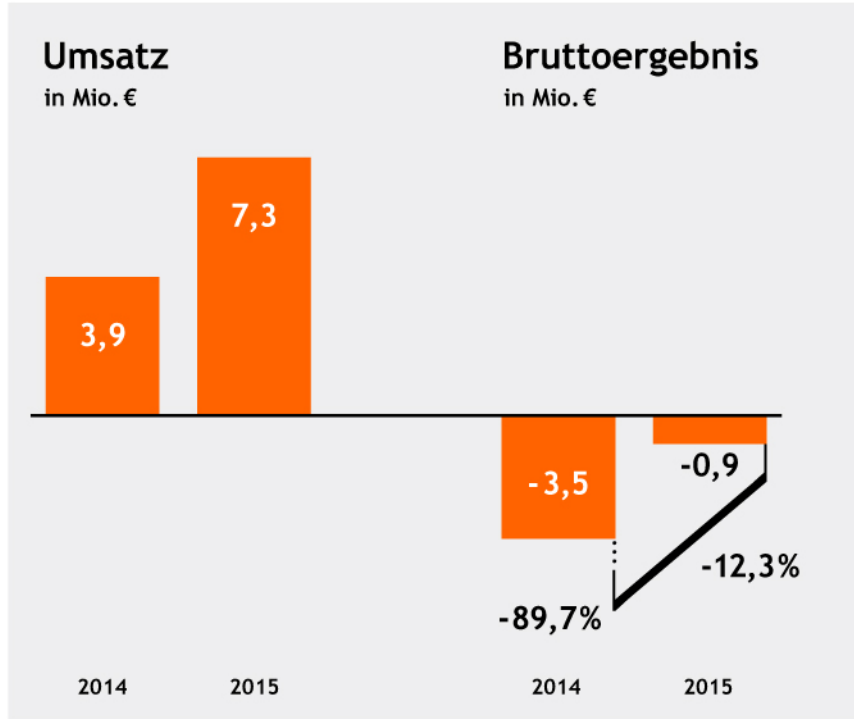
Deutliche Verbesserung des EBIT im Jahr 2015



- Programm zur Kostenreduzierung zahlt sich aus
- Niedrigere Abschreibungen erlauben 2016 eine weitere Verbesserung des EBIT

■ EBIT-Marge

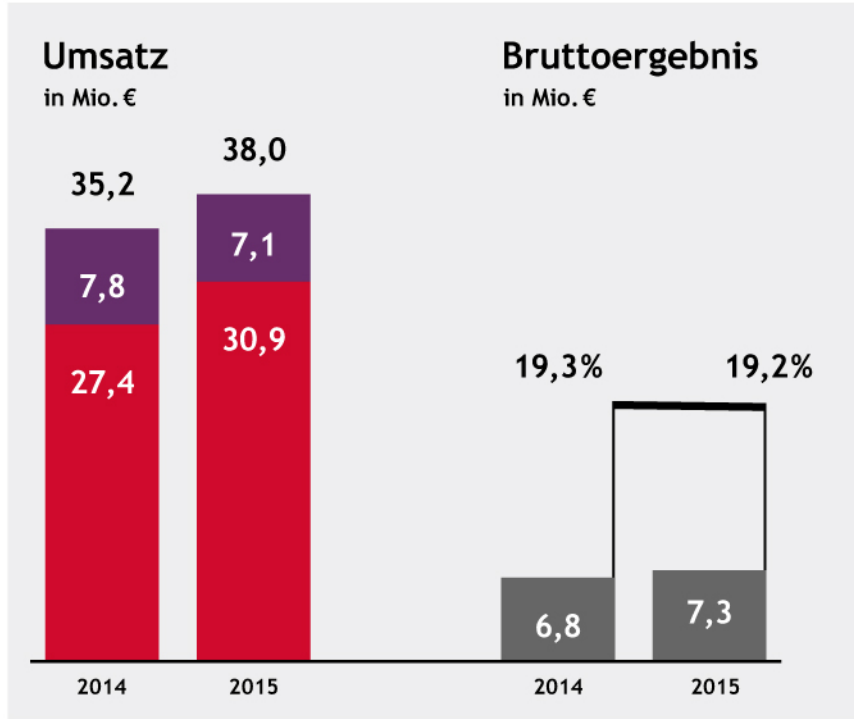
Cloud: Nahezu Verdoppelung der Umsätze



- Cloud-Geschäft steht noch ganz am Anfang
- Steigende Nachfrage nach cloudbasierten Diensten wie der cloudbasierten Telefonie
- Skalierbarkeit des Geschäftsmodells erlaubt deutliche Verbesserung des Bruttoergebnisses
- Seit Q3 2015 erwirtschaftet das Cloud-Segment positive Bruttoergebnisse

■ Bruttomarge

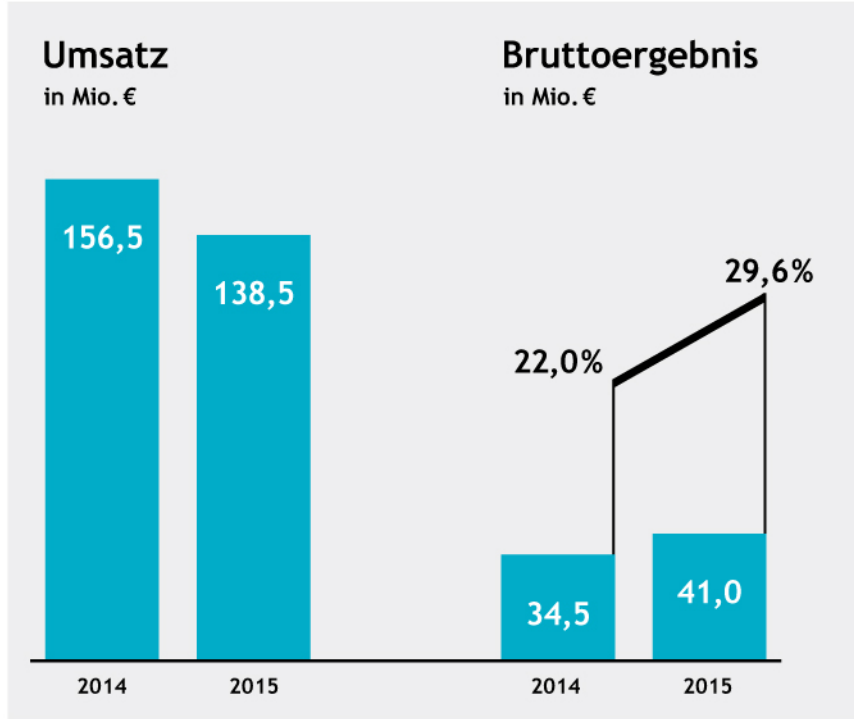
Consulting: Wachstum bei Umsatz und Ergebnis



- Hohe Nachfrage nach SAP-Beratung
- Wachsende Nachfrage nach Cloud-Expertise (SAP HANA)
- Gestiegener Anteil von Fremddienstleistern (gezielter Aufbau von SAP-Mitarbeitern geplant)

- Microsoft
- SAP
- Microsoft & SAP
- Bruttomarge

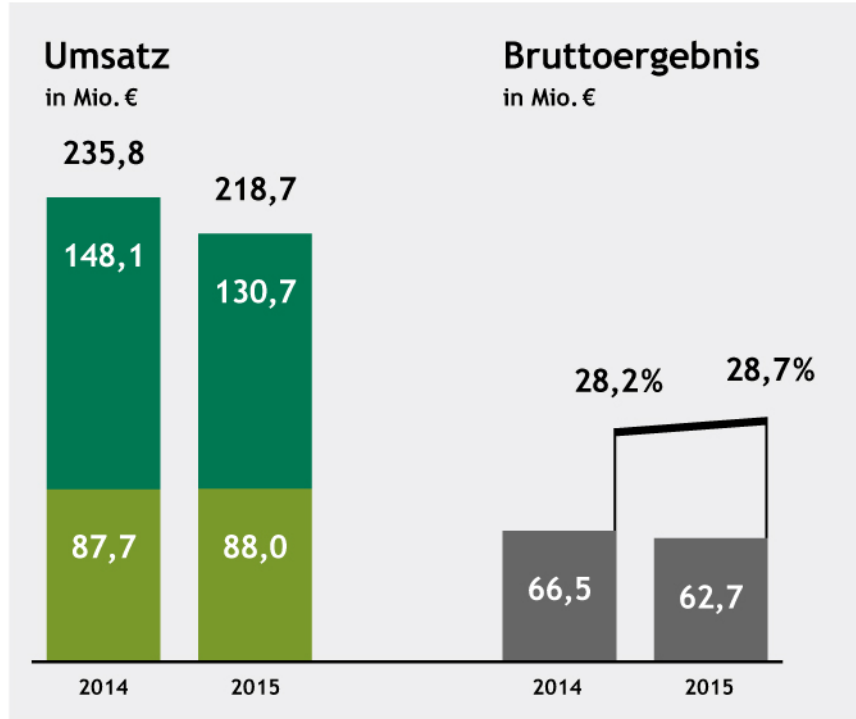
Outsourcing: Deutlicher Anstieg der Bruttomarge



- Fokus auf mittelständische Kunden und margenstarke Umsätze
- Bestandskunden stehen hinter QSC: Auftragseingang steigt auf 223,2 Mio. € (2014: 177,4 Mio. €)
- Laufende Industrialisierung und Virtualisierung
- Erhöhung des Bruttogewinns beruht auf Neuausrichtung sowie Programm zur Kostenreduzierung

— Bruttomarge

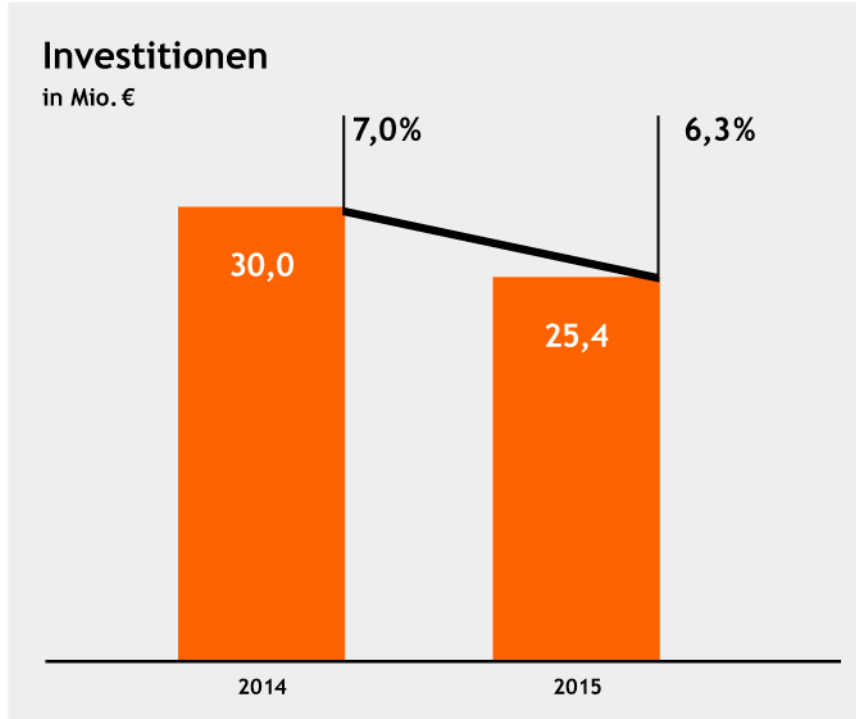
Telekommunikation: Stabile Umsätze mit Geschäftskunden



- Verschärfte Regulierung belastet TK-Geschäft
- Geschäft mit Wiederverkäufern zusätzlich durch harten Preiswettbewerb beeinträchtigt
- Trotz verschärfter Regulierung bleiben Umsätze mit Geschäftskunden stabil
- Verbesserter Umsatzmix führt zu höherer Bruttomarge

- TK-Umsatz mit Wiederverkäufern
- TK-Umsatz mit Geschäftskunden
- TK-Umsatz (gesamt)
- Bruttomarge

Moderate Investitionen im Jahr 2015

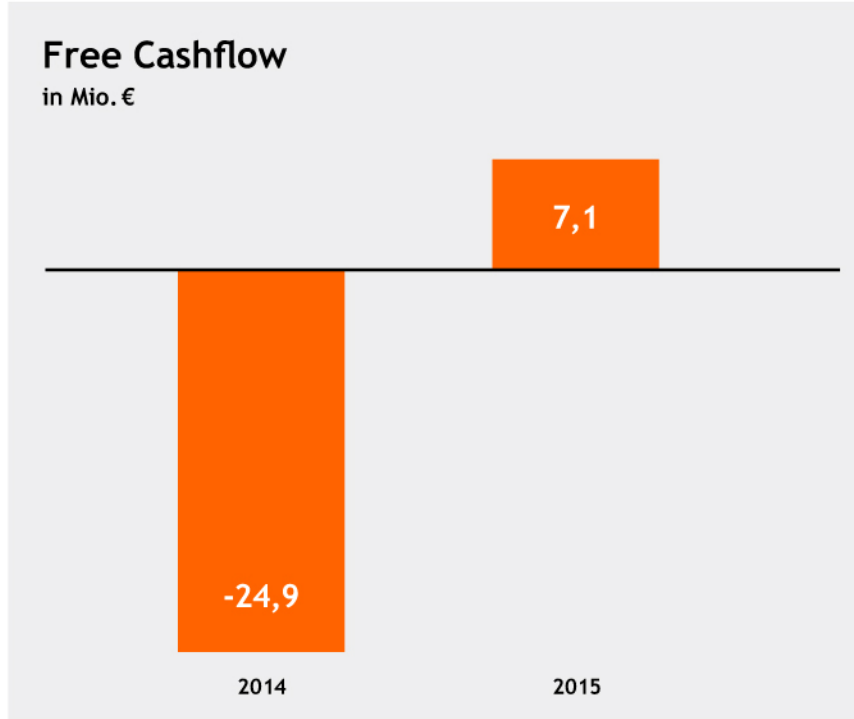


Fokus

- Infrastruktur
- Aufbau der Pure Enterprise Cloud
- Kundenprojekte

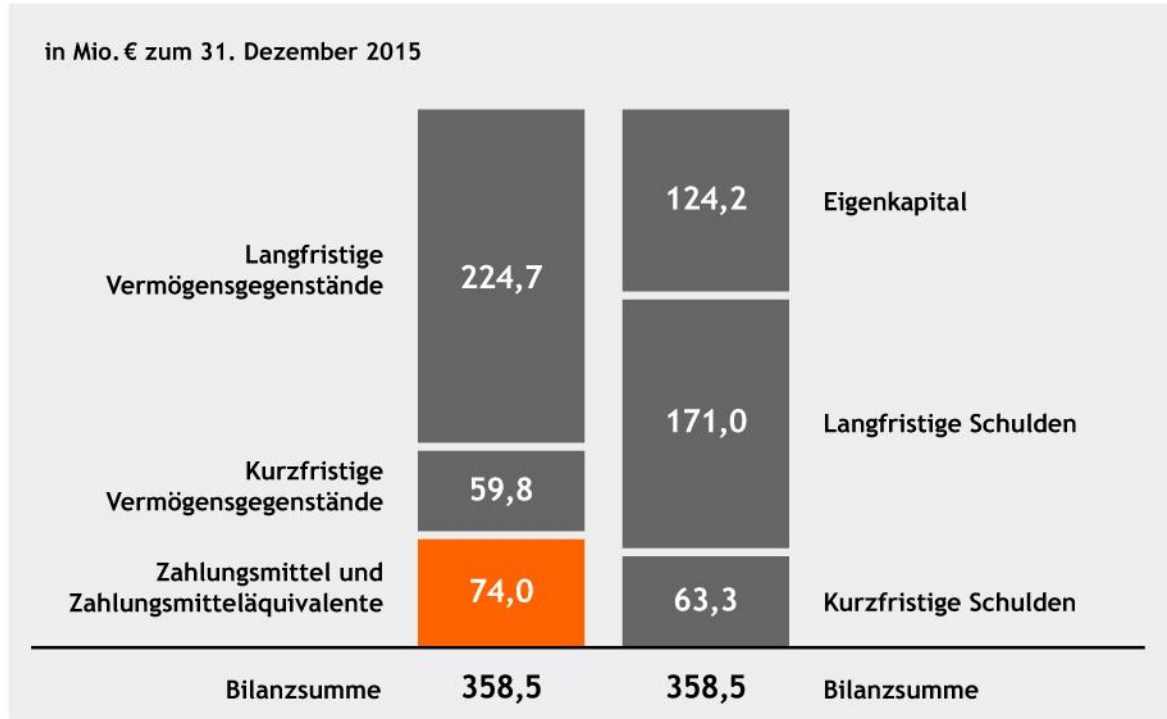
■ Anteil der Investitionen am Umsatz in %

Signifikante Verbesserung des Free Cashflows



- FCF von 7,1 Mio. € übertrifft angehobene Prognose von > 5 Mio. €
- Positiver FCF ermöglicht QSC die Ausschüttung einer Dividende für 2015
- Vorstand schlägt eine Dividende von 3 Cent je Aktie vor

Eigenkapitalquote liegt bei soliden 35%



- EK und langfristige Schulden decken fristenkongruent über 100% das langfristige Vermögen ab
- Hohe liquide Mittel in Höhe von 74,0 Mio. €

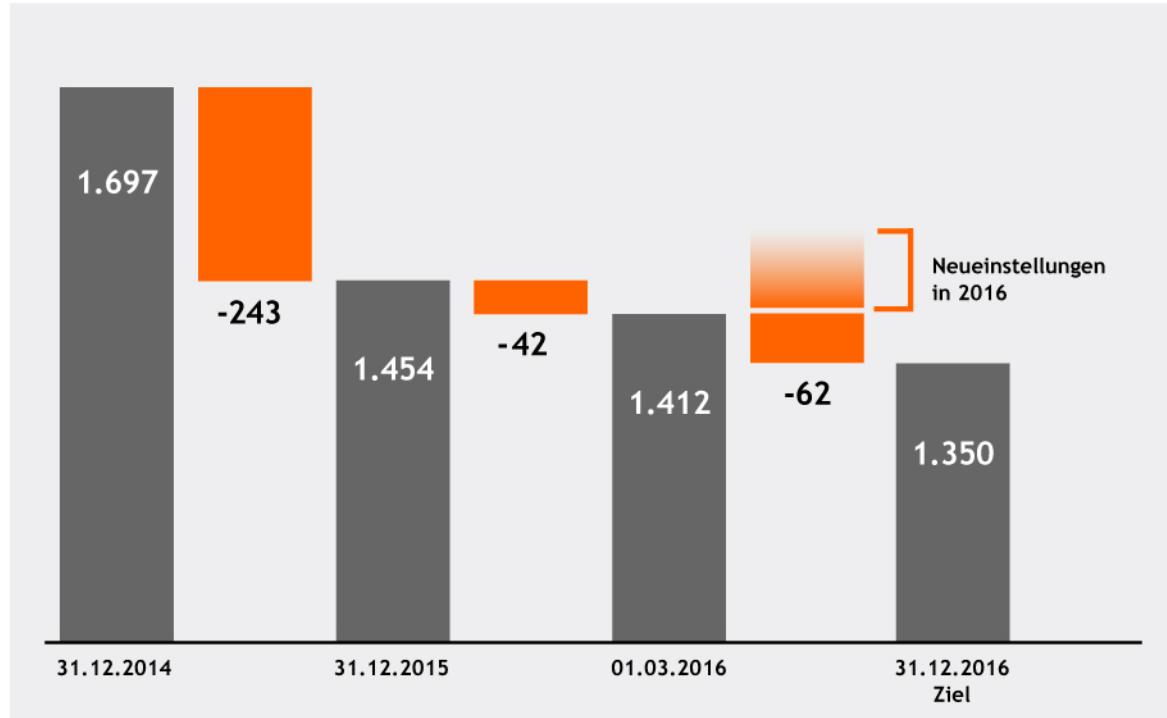
2. Finanzieller Ausblick 2016

2016: Das erste Jahr der Pure Enterprise Cloud

- Im laufenden Jahr konzentriert sich QSC auf
 - den Ausbau des Cloud-Geschäfts,
 - die Vermarktung der Pure Enterprise Cloud,
 - die Vollendung des Kostensenkungsprogramms.

- QSC plant für das laufende Jahr
 - einen Umsatz von 380 - 390 Mio. €,
 - ein EBITDA von 34 - 38 Mio. €,
 - einen positiven Free Cashflow.

QSC stellt weitere Cloud-Experten ein



Zweigeteilte Entwicklung 2016





- Einstellung von Cloud-Experten für Vertrieb und Betrieb der Pure Enterprise Cloud
- Notwendiger Personalabbau, um bis Ende 2016 die Zielgröße von 1.350 Beschäftigten zu erreichen
- Personalumbau führt zu einmaligen Aufwendungen im mittleren einstelligen Millionenbereich

Personalumbau beeinflusst EBITDA 2016

in Mio. €	
Umsatz 2015 (Ausgangsbasis)	405,5*
Umsatzerwartung 2016	380 — 390
Umsatzrückgang 2016	-25,5 — -15,5
DB-Verlust 2016 (~50%)	-12,8 — -7,8
EBITDA 2015 (Ausgangsbasis)	42,2
- DB-Verlust 2016	-12,8 — -7,8
= EBITDA 2016 (Ausgangsbasis)	29,4 — 34,4
+ Einsparungen 2016	+ 8-9
- Umbau Personal / Pure Enterprise Cloud	- 4-5
= EBITDA-Spanne 2016	34 — 38

*Umsatz vor DTAG-Vergleich

Steigende Cloud- und Consulting-Umsätze 2016

Treiber 2016		Umsatzentwicklung 2016
Cloud	Markteinführung der Pure Enterprise Cloud	
Consulting	SAP HANA Projekte	
Outsourcing	Beginnende Migration in die Pure Enterprise Cloud; keine Neukunden im 1:1-Outsourcing	
TK für Geschäftskunden	Steigende Nachfrage nach All-IP-Lösungen	
TK für Wiederverkäufer	Harter Preiswettbewerb	



Jürgen Hermann, CEO

Strategie: Wie QSC auf Wachstumskurs zurückkehrt

SICHER.
INNOVATIV.
AN IHRER SEITE.

QSC AG

QSC ist fit für die Digitalisierung des Mittelstands

- 1 Wir industrialisieren die IT und standardisieren das Portfolio radikal
- 2 Wir fokussieren uns vertrieblich zielgenau auf den deutschen Mittelstand
- 3 Wir haben die Kosten drastisch gesenkt und erhöhen die Rentabilität

Neue Positionierung: Fokus auf den digitalen Wandel des deutschen Mittelstands

Neues Vorstandsteam mit „Track Record“

Positionierung deutlich geschärft

**Die QSC AG ist der Digitalisierer
für den deutschen Mittelstand.**

Mit jahrzehntelanger Erfahrung und Kompetenz in den Bereichen Cloud, Consulting, Outsourcing und Telekommunikation begleitet QSC ihre Kunden sicher in das digitale Zeitalter.

Sicher.
Innovativ.
An Ihrer Seite.

Digitalisierung revolutioniert den Mittelstand

Digitalisierung ...

- hält Einzug in die Kernprozesse jedes Unternehmens,
- betrifft alle Industrien und den deutschen Mittelstand,
- verändert bestehende Geschäftsmodelle von Grund auf,
- zwingt Unternehmen, zu agieren und sich den neuen Rahmenbedingungen anzupassen.

Alle mittelständischen Unternehmen stehen vor großen Herausforderungen!

Konkrete Herausforderungen auf einen Blick

Wachstum

Mehr Umsatz durch neue Geschäftsmodelle, Marktzugänge und Vertriebswege generieren!

Kunden

(Neue) Erwartungen bei Angebotsindividualität und Preisgestaltung, Erreichbarkeit und Service erfüllen!

Technologie

Anschlussfähigkeit an die digitalen Ökosysteme und Wertschöpfungsketten von morgen sicherstellen!

Geschäftsprozesse

Flexibilität, Effizienz und Geschwindigkeit durch Digitalisierung und Automatisierung steigern!

Innovation

Moderne IT, Cloud-Computing und das Internet der Dinge sind komplexe Themen - und zugleich zentrale Treiber und Fundament jedes digitalen Wandels!

Sicherheit

Sicherheit ist zwingende Voraussetzung im digitalen Zeitalter - und riesige Herausforderung im Mittelstand!

Top 5 der digitalen Schlüsseltechnologien*



CLOUD



BIG DATA



IOT



SECURITY



ALL-IP

* Quellen: Bitkom, Crisp Research, IDC, eigene Recherchen

QSC-Portfolio deckt digitale Schlüsseltechnologien ab

Digitale Schlüsseltechnologien



CLOUD



BIG DATA



IOT



SECURITY



ALL-IP

Digitales QSC-Portfolio

- Workplace Services
- Application Services
- Communication as a Service

- SAP-HANA-Plattform
- SAP S/4HANA






































- IoT-Cloud-Plattform „Solucon“ für eine Vielzahl von IoT- und Industrie-4.0-Szenarien

- Managed Security Services
- Zertifizierte deutsche Rechenzentren

- All-IP-Sprach- und Datendienste
- Corporate Network Services

Herausragende Stellung im Wettbewerb

Wettbewerbsvergleich im deutschen Mittelstand

	 CLOUD	 BIG DATA	 IOT	 SECURITY	 ALL-IP
QSC AG	 			 	 
DTAG/T-Systems	 			 	
Cancom	 				
Bechtle					
All for One Steeb		 			

Digitale Lösungen bereits im Einsatz

Digitale Schlüsseltechnologien von QSC	CLOUD	BIG DATA	IOT	SECURITY	ALL-IP
Kunden					
Fressnapf/ Tchibo	✓	✓	—	✓	✓
Novoform tormatic	✓	—	✓	✓	—
URBANA	✓	✓	✓	✓	—

Digitale Lösungen bereits im Einsatz: Fressnapf & Tchibo

Digitale Schlüsseltechnologien von QSC



CLOUD



BIG DATA



IOT



SECURITY



ALL-IP

Kunden

Fressnapf/
Tchibo
Digitale
Lösungen



- Infrastructure as a Service
- Communication as a Service



- SAP-Landschaft auf HANA



Herausforderung Omni-Channel (Integration von stationärem Handel und E-Commerce)



- IT-Betrieb aus den zertifizierten deutschen QSC-Rechenzentren



- All-IP-Netz (z. B. Corporate Network Services)

Digitale Lösungen bereits im Einsatz: Novoferm tormatic

Digitale Schlüsseltechnologien von QSC



CLOUD



BIG DATA



IOT



SECURITY



ALL-IP

Kunde

Novoferm
tormatic
Digitale
Lösungen



- IoT-Cloud-Plattform Solucon



- Solucon Gateway
- Mobility-Modul



- Verschlüsselung
- Sicherer Betrieb aus zertifizierten deutschen QSC-Rechenzentren



Novoferm tormatic ist ein internationaler Anbieter im Bereich Torautomatisation

Herausforderung: Digitalisierung der Wertschöpfung

Digitale Lösungen bereits im Einsatz: URBANA

Digitale Schlüsseltechnologien von QSC



CLOUD



BIG DATA



IOT



SECURITY



ALL-IP

Kunde

URBANA
Digitale Lösungen



- IoT-Cloud-Plattform Solucon



- Auswertung externer Faktoren (z. B. Wetter) im Rahmen des Energiemanagements



- Intelligente Vernetzung von Energieverbrauchszählern



- Verschlüsselung
- Sicherer Betrieb aus zertifizierten deutschen QSC-Rechenzentren

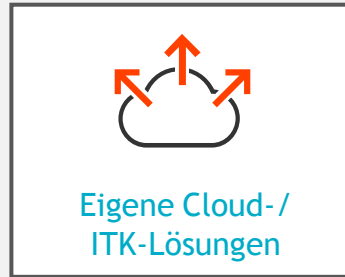


URBANA ist Energiedienstleister für Wohnungswirtschaft, Gewerbe und Industrie

Herausforderung: Digitalisierung von Energieverbrauchsdaten

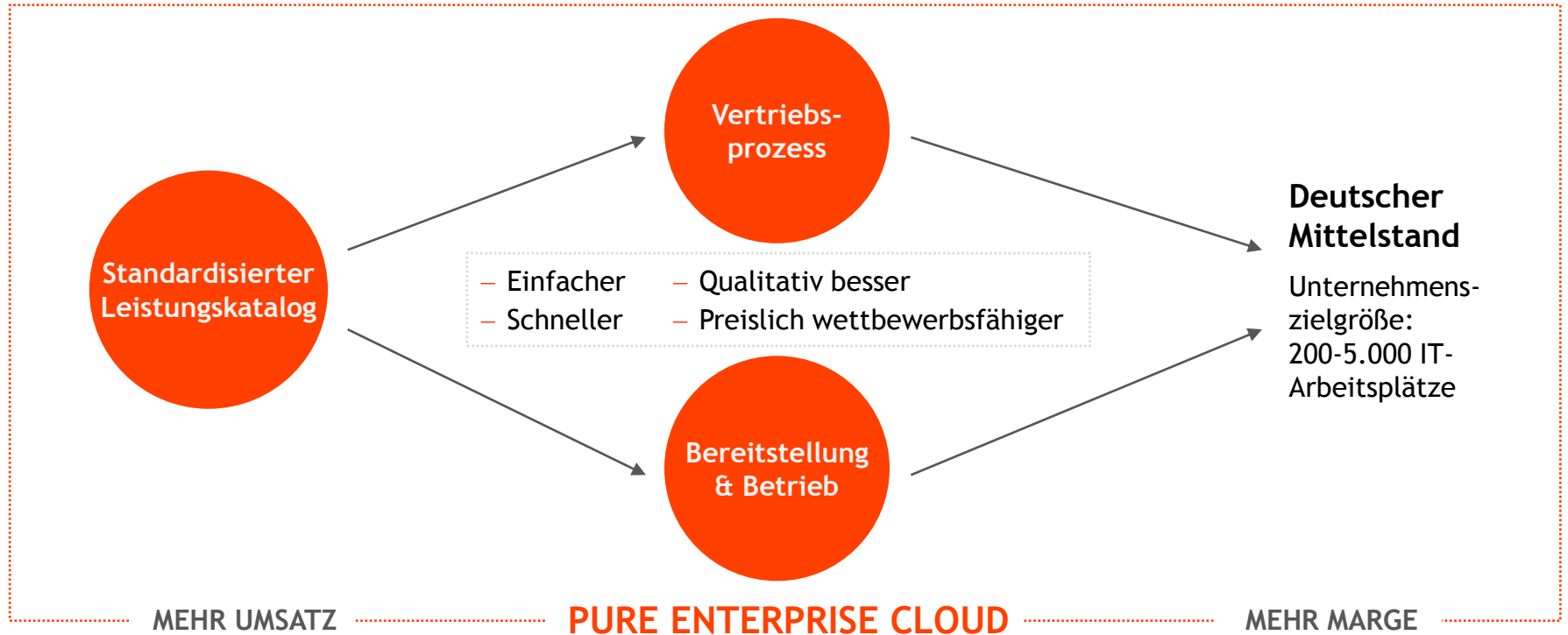
Stärken und Wettbewerbsvorteile auf einen Blick

- 1 30.000 zufriedene Geschäftskunden im Bestand
- 2 Geschätzter Partner auf Augenhöhe mit dem Mittelstand
- 3 Echte Ende-zu-Ende-Qualität



QSC verfügt als einziger mittelständischer Komplettanbieter über eigene TÜV- und ISO-zertifizierte Rechenzentren in Deutschland, eigene Cloud-/ITK-Lösungen sowie ein eigenes Sprach-Daten-Netz.

Digitales, hocheffizientes Geschäftsmodell












Vertriebsausrichtung folgt neuem Geschäftsmodell

- Vertriebsfokus auf neuem Leistungskatalog
 - Zielgruppe 200-5.000 IT-Arbeitsplätze, keine Neukunden im klassischen 1:1-Outsourcing
 - Auflösung des Branchenvertriebs und Aufbau eines Pure-Enterprise-Cloud-Vertriebs (neue, erfahrene Mannschaft)
 - Neue, prozessorientierte Vertriebsmethodik (von der Lead-Generierung bis zum Abschluss)
- Neues Go-to-Market Q-loud/Solucon:
 - Aufbau und Erweiterung des Partner-Ökosystems (z. B. Integratoren aus dem Automationsumfeld)
 - Digitale Geschäftsmodellberatung („von der Beratung bis zur Umsetzung“)
- Fokus auf digitalem Marketing:
 - Erhöhung der digitalen Sichtbarkeit zur Unterstützung künftiger Vertriebsfolge
 - Positionierung in den relevanten Digitalisierungs- und Cloud-Themen (Content-Marketing, SEM, SEO)



2017 zurück auf Wachstumskurs

	Rückläufige Geschäftsbereiche	Wachstumsfelder	Σ Umsatzentwicklung
2015	Outsourcing Telekommunikation B2B2C (nicht auf PEC migrierbar) 	Cloud Consulting Telekommunikation B2B2B 	
2016	Outsourcing Telekommunikation B2B2C (nicht auf PEC migrierbar) 	Cloud Consulting Telekommunikation B2B2B 	
2017	Outsourcing Telekommunikation B2B2C (nicht auf PEC migrierbar) 	Cloud Consulting Telekommunikation B2B2B 	



Felix Höger, COO

Pure Enterprise Cloud: Das komplette ITK-Portfolio aus der Wolke

SICHER.
INNOVATIV.
AN IHRER SEITE.

QSC AG

QSC als zentraler Teil der künftigen Cloud Economy

Marktchancen nutzen



Digitale Sichtbarkeit



Fokussierung Vertrieb



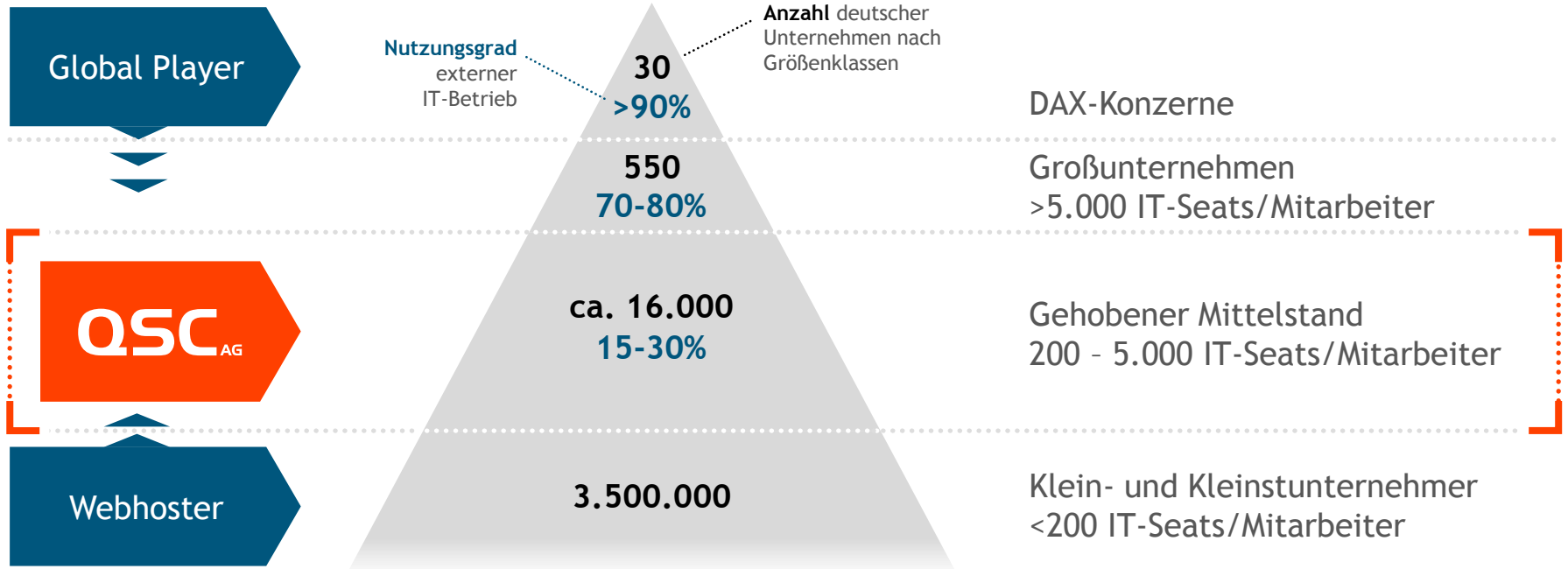
Industrialisierung



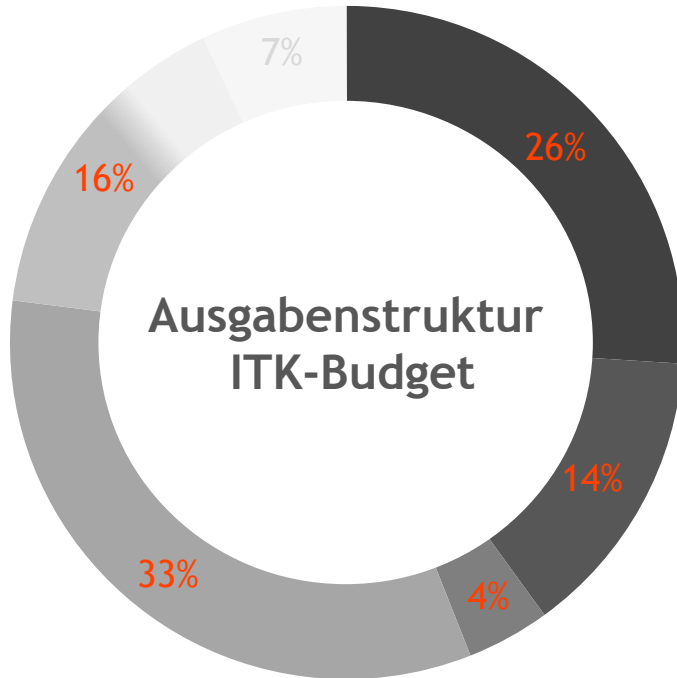
Paradigmenwechsel, wie ITK-Leistungen adressiert, verkauft und betrieben werden!

Pure Enterprise Cloud (PEC): Adressierter Zielmarkt

Anbieter



PEC: „Share of Wallet“ im Zielmarkt



ca. 16.000 Zielunternehmen

- IT-Services
- Software
- TK-Infrastruktur
- TK-Dienste
- IT-Hardware (anteilig)
- TK-Endgeräte

QSC
AG

PEC: Service-Portfolio durch alle Disziplinen von QSC



Internet
der Dinge



Unternehmens-
anwendungen



SAP-Betrieb



User-
Helpdesk



Virtual Desktop
Services



Mobile Device
Management



VPN- und
Netzbetrieb

PURE ENTERPRISE CLOUD

Client
Management



Application
Management



Compute
Resources



Security
Services



Cloud
Storage



SAP Consulting
Services



IPfonie und
UCC-Services



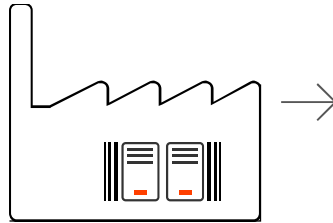
Kundensicht: Modulare Services nach Baukastenprinzip

PURE ENTERPRISE CLOUD

SECURITY SERVICES

CLOUD PLATFORM

QSC-Rechenzentren



Public Cloud Services



CLOUD SERVICES

Virtuelle Desktops



Collaboration



Branchensoftware



ERP-Software



Legacy-Software



IP-Telefonie



Internet der Dinge



Public SaaS/IaaS



All-IP-Netz
QSC AG

NETWORK AND CLIENT SERVICES

Kundenunternehmen



LAN/WAN



Unternehmens-
zentrale

LAN/WAN



Niederlassung

WAN



Home-Office

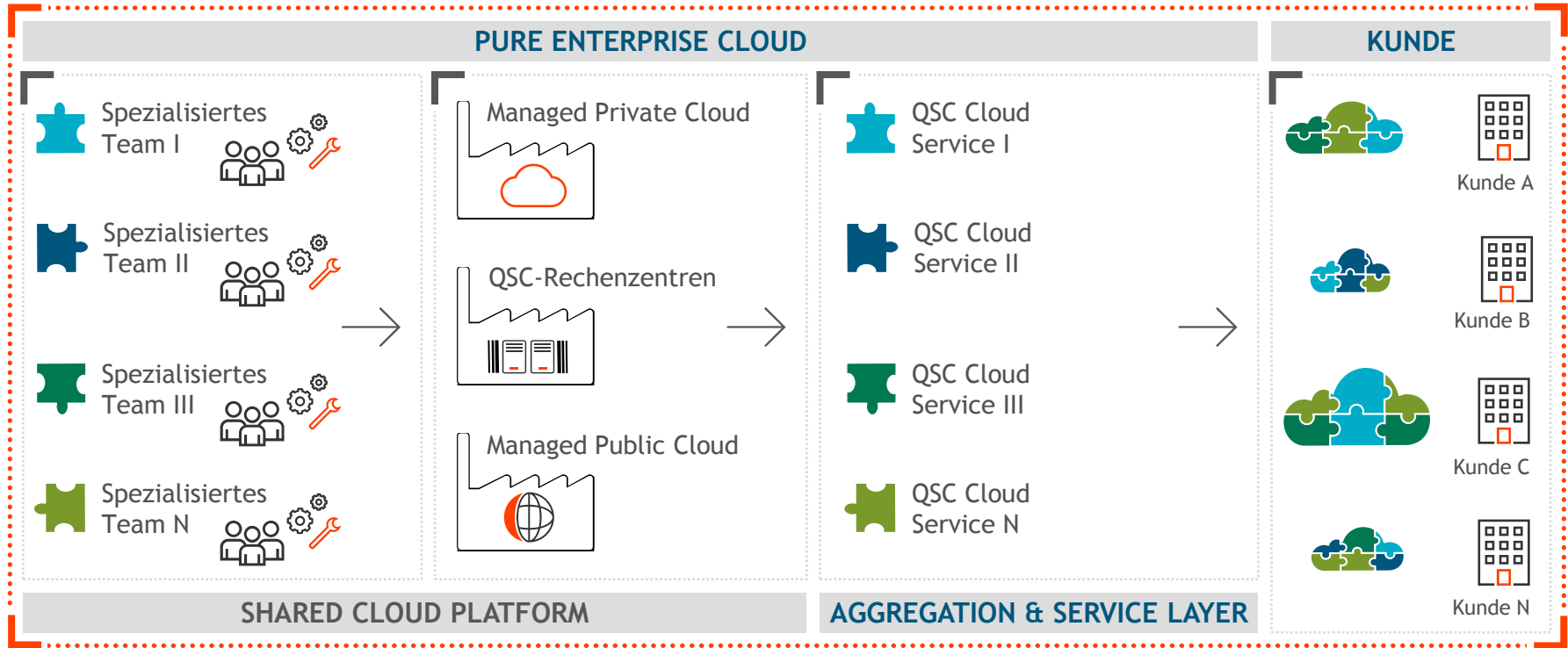
Mobility



Mobiler
Mitarbeiter

ENDE-ZU-ENDE-VERANTWORTUNG

Interne Sicht: Cloud-Serienfertigung statt IT-Manufaktur

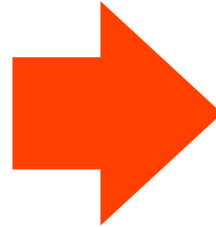


Voraussetzung: Cloud-Serienfertigung in der „IT-Factory“

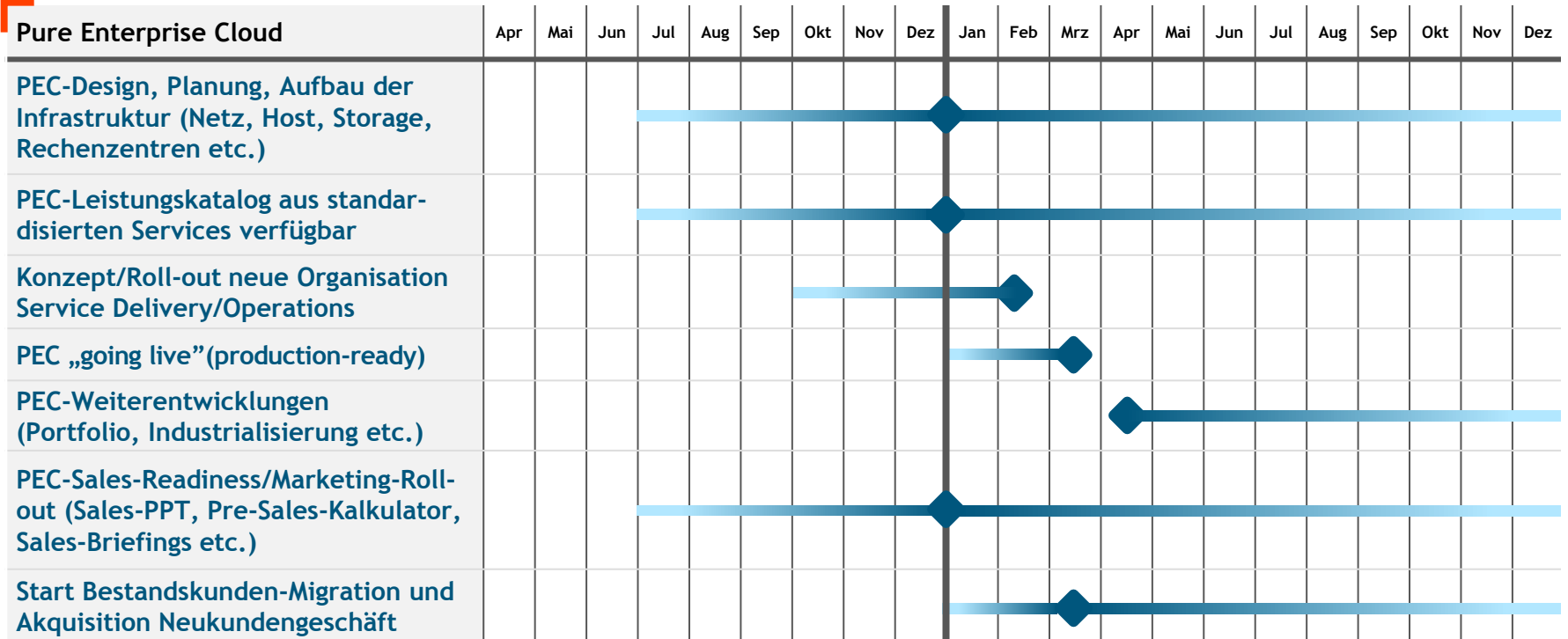
- Verfügbarkeit moderner Hochleistungs-Infrastrukturen (Rechenzentren, Netz)
- Virtualisierte und skalierbare IT- und Systemarchitekturen („Shared“ statt „Dedicated“)
- Neue IT-Organisation und Leistungserbringung „vom Fließband“ (keine Kunden-Silos!)
- Schlanke Prozesse: Vertrieb (Angebot), Kunden-Transition, IT-Betrieb, Service und Support
- Adaption Kundenanforderung auf Anbieter-Angebot von QSC, nicht vice versa
- Definierter Leistungskatalog aus vorkonfektionierten, modularen Servicebausteinen
- Maximale Standardisierung/Industrialisierung/Automatisierung aller Abläufe
- Transformation zur „IT-Factory“ -> Effizienz, Betriebsstabilität, Skaleneffekte



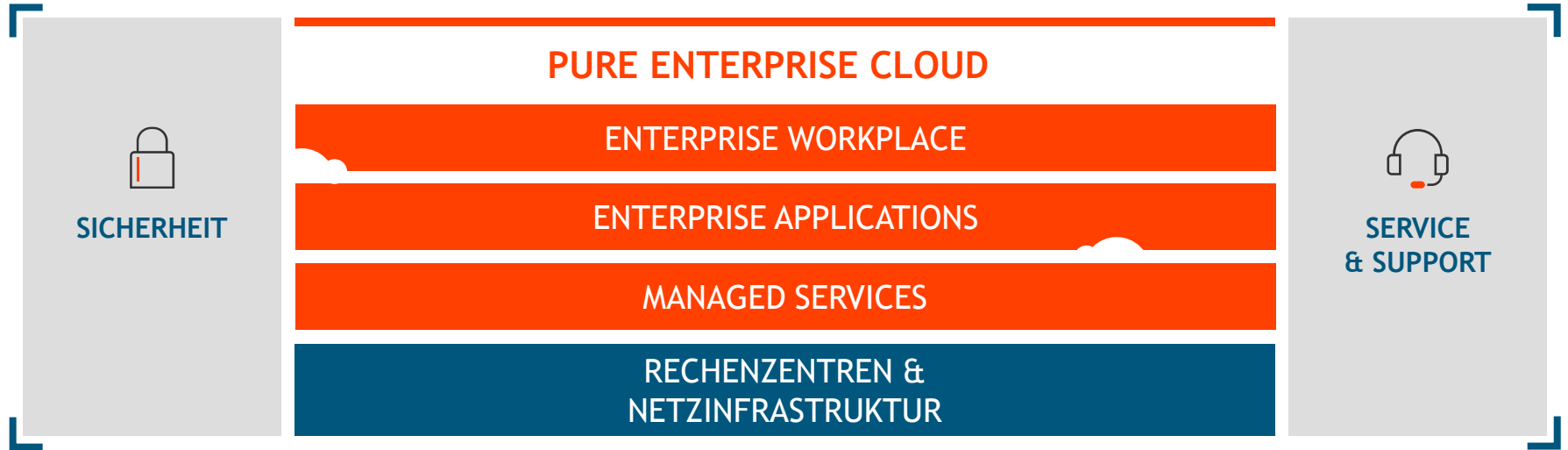
Transformation zur „IT-Factory“: Die 80:20-Regel ...

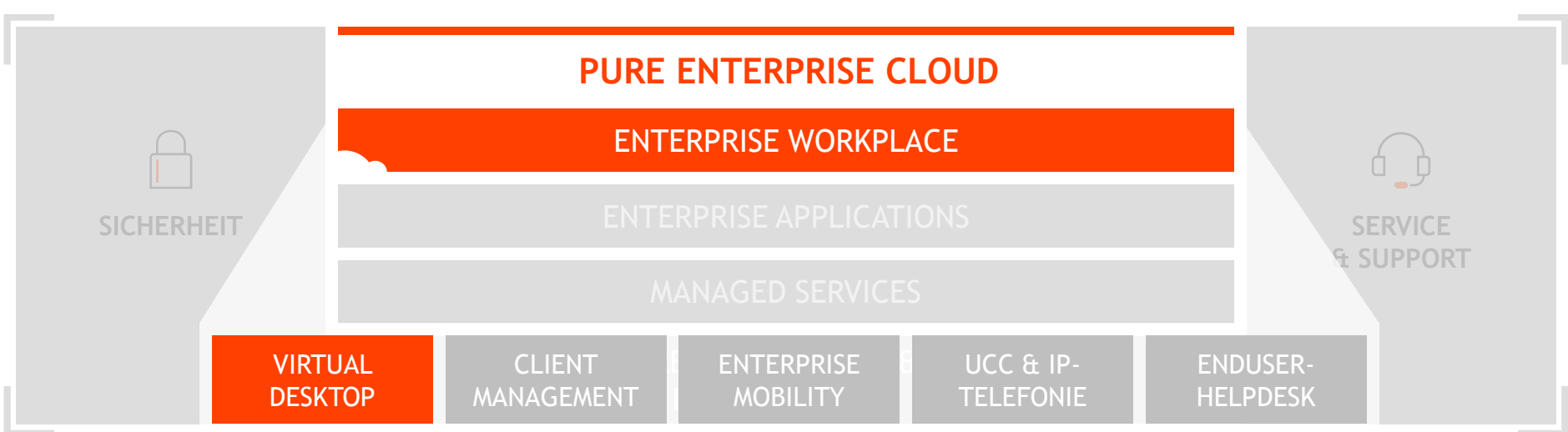


Pure Enterprise Cloud: Zentrale Meilensteine 2015/2016



Pure Enterprise Cloud: Aktuelle Portfolio-Gliederung





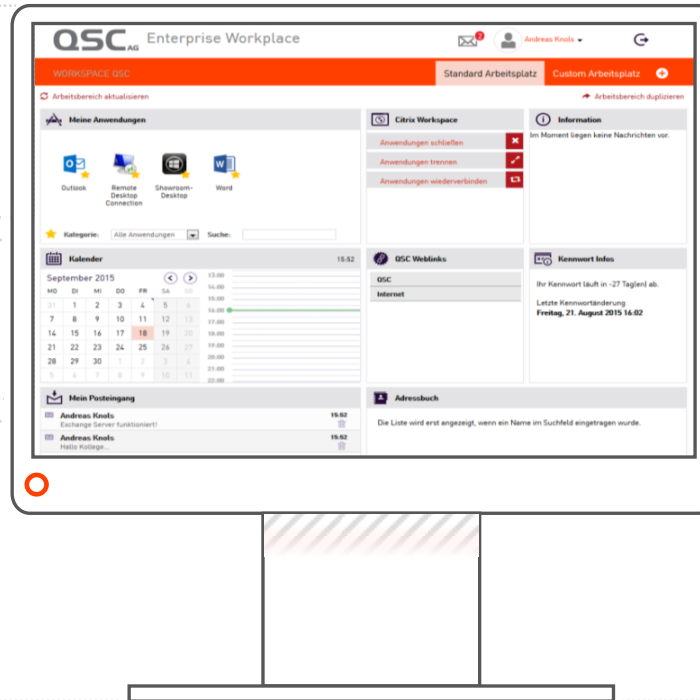
Auszug aus dem Portfolio: Exkurs „Virtual Desktop“

Exkurs „Virtual Desktop“: Browser starten, arbeiten ...

Schlüsselfertiger
Büroarbeitsplatz
aus der Pure
Enterprise Cloud

Kein Up-Front-Investment,
sofortiger Start

Kostenflexibilisierung
durch nutzungs-
abhängige Abrechnung
nach Applikation/
User/Monat

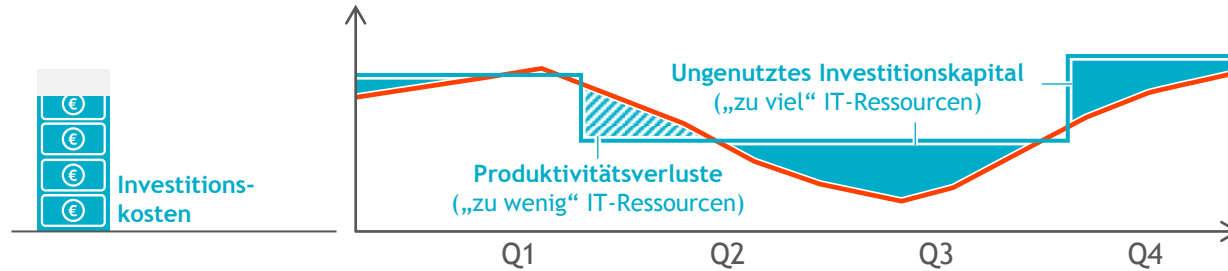


Sicherer und
individueller Daten-
und Softwarezugriff
über beliebige
Endgeräte

Fenster zur gesamten
Unternehmens-IT
(ERP-, Branchen-,
Legacy-Software)

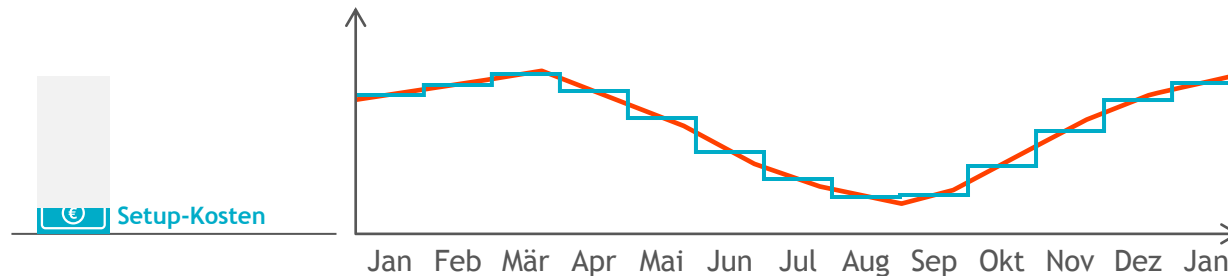
Kundensicht: IT-Agilität und Flexibilität

Klassischer IT-Betrieb



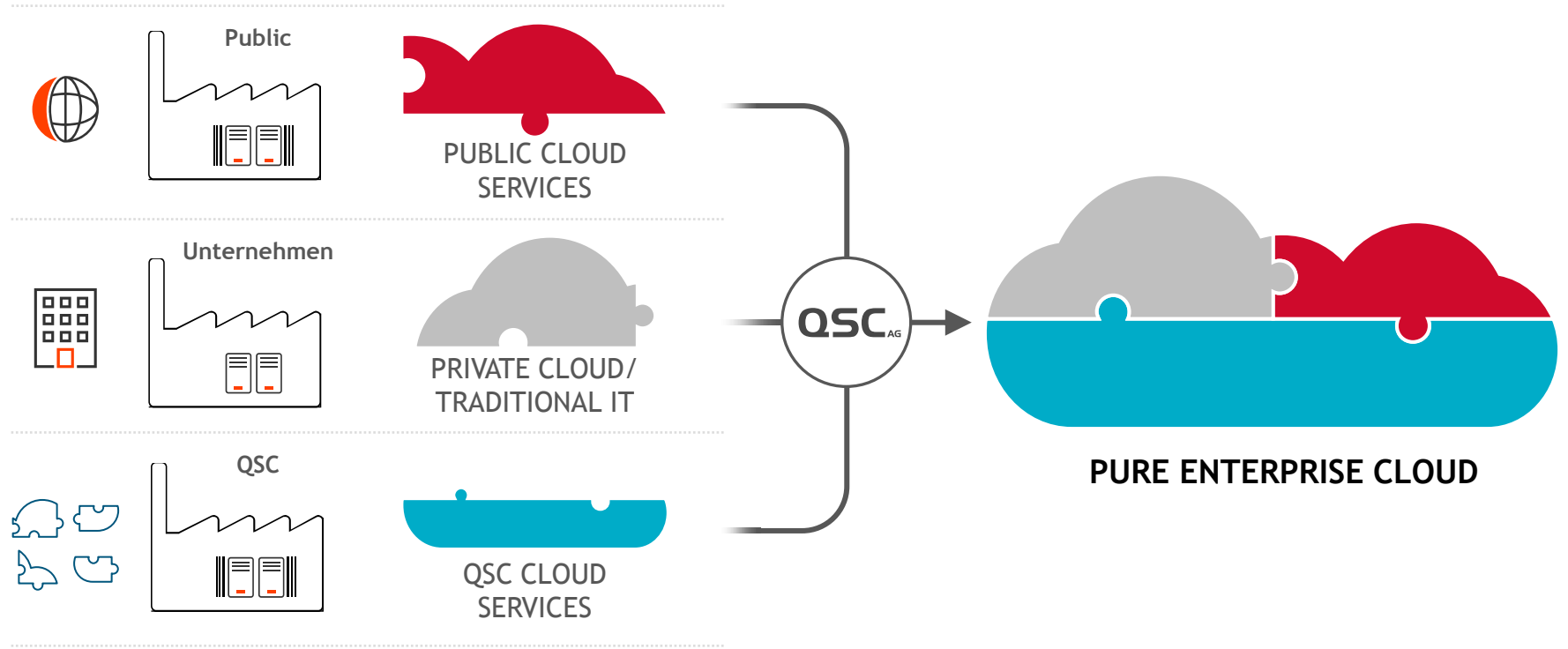
- **Geschäftsverlauf** (Umsatz, Mitarbeiterzahl, notwendige IT-Ressourcen)
- **Starre IT-Ressourcen-Kosten** (Infrastruktur-, Wartungs-, Lizenz- und IT-Mitarbeiterkosten)

Pure Enterprise Cloud

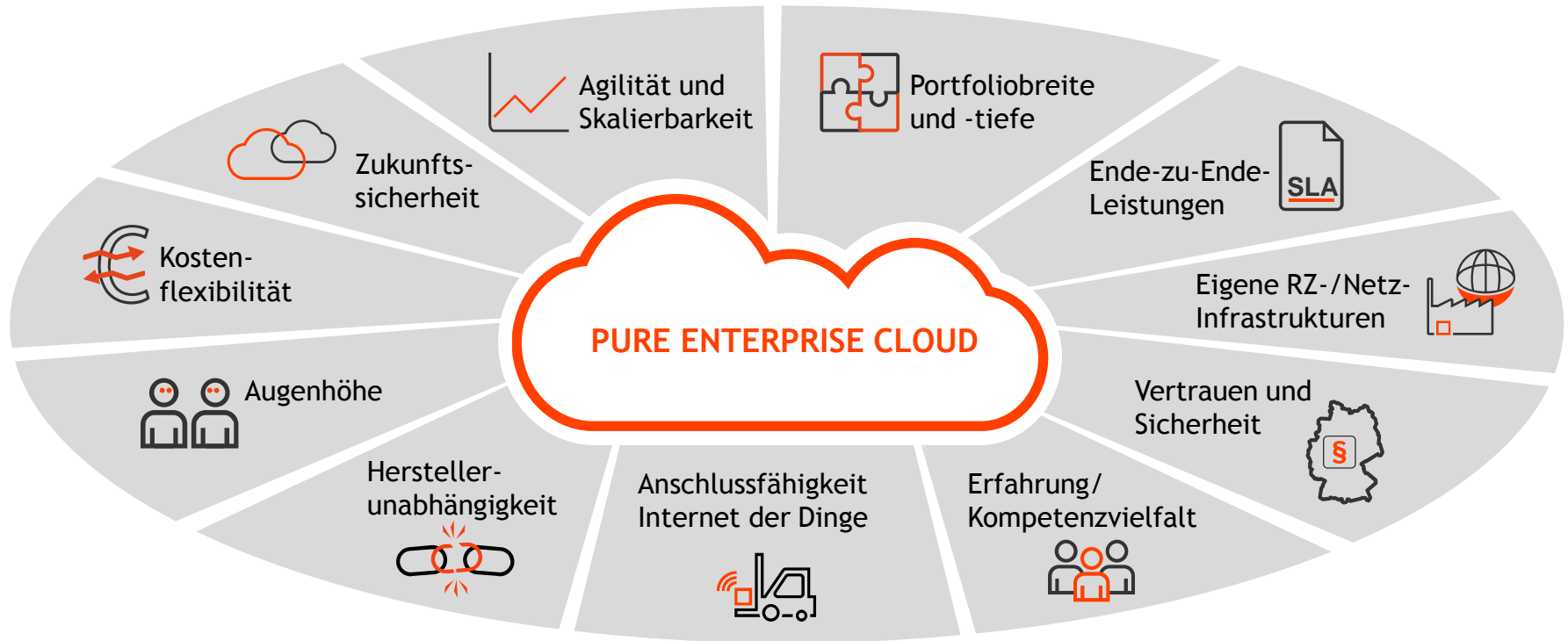


- **Geschäftsverlauf** (Umsatz, Mitarbeiterzahl, notwendige IT-Ressourcen)
- **Pay-per-Use** (je Monat, je Applikation, je Anwender, je Nutzung)

Multi-Cloud-Management: QSC als Single Point of Contact



Pure Enterprise Cloud: Gute Gründe für den Mittelstand



Kontakt



QSC AG
Arne Thull
Head of Investor Relations

T +49 221 669-8724
M +49 221 669-8009
invest@qsc.de
www.qsc.de

Twitter.com/QSCIRde
Twitter.com/QSCIRen
blog.qsc.de
xing.com/companies/QSC AG
slideshare.net/QSCAG

QSC AG
Mathias-Brüggen-Str. 55
50829 Köln

QSC_{AG}