



Analystenkonferenz

Köln, 5. März 2018

# DER DIGITALISIERER FÜR DEN MITTELSTAND

SICHER.  
INNOVATIV.  
AN IHRER SEITE.

**QSC**<sub>AG</sub>

# 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

- **Begrüßung** **Jürgen Hermann**
- **Vorläufige Zahlen 2017 & Ausblick 2018** **Stefan A. Baustert**
- **Neue Wachstumschancen in der neuen Organisation** **Jürgen Hermann**
- **Fragen & Antworten**



Stefan A. Baustert, CFO




# Vorläufige Zahlen 2017 & Ausblick 2018

SICHER.  
INNOVATIV.  
AN IHRER SEITE.

**QSC**<sub>AG</sub>

# Finanzielle Entwicklung 2017

# QSC übertrifft erhöhtes Free-Cashflow-Ziel

	Ziele 2017	Ergebnisse 2017	
Umsatz	355 – 365 Mio. €	357,9 Mio. €	
EBITDA	36 – 40 Mio. €	38,3 Mio. €	
Free Cashflow	10 – 11 Mio. € (erhöhte FCF-Prognose)	12,6 Mio. €	

# QSC kehrt in die schwarzen Zahlen zurück

in Mio. €	2016	2017	Δ
<b>Umsatz</b>	386,0	357,9	<b>-28,1</b>
Kosten der umgesetzten Leistungen	282,9	266,1	-16,8
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>103,1</b>	<b>91,8</b>	<b>-11,3</b>
Marketing- und Vertriebskosten	33,0	27,2	-5,8
Allgemeine Verwaltungskosten	31,8	27,0	-4,8
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-1,2	0,7	+1,9
<b>EBITDA</b>	<b>37,1</b>	<b>38,3</b>	<b>+1,2</b>
Abschreibungen	50,2	31,1	-19,1
<b>EBIT</b>	<b>-13,1</b>	<b>7,1</b>	<b>+20,2</b>
Finanzergebnis	-5,8	-4,4	+1,4
Ertragsteuern	-6,1	2,4	+8,5
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-25,1</b>	<b>5,1</b>	<b>+30,2</b>

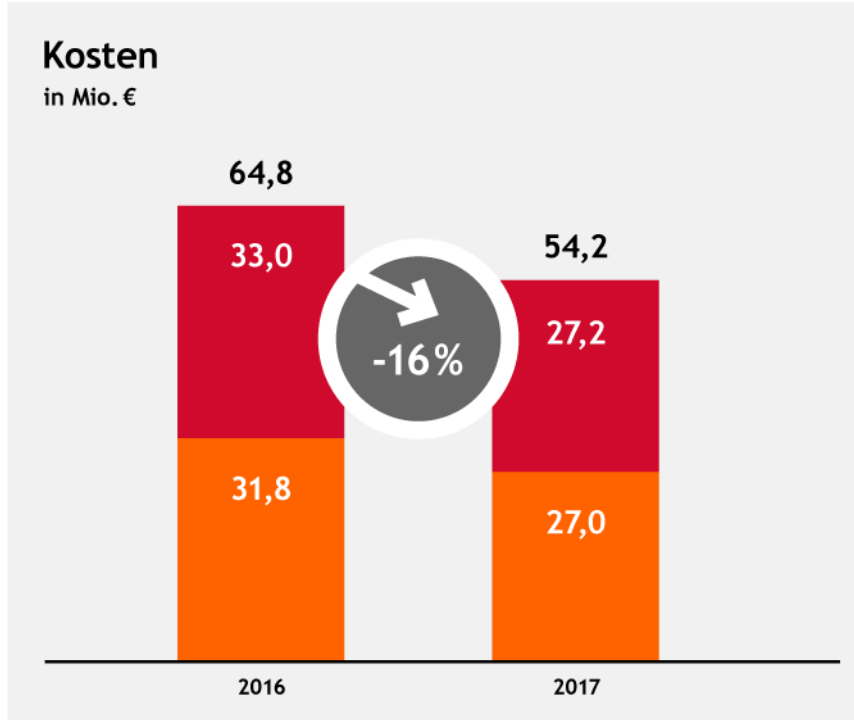
## Umsätze

- Hohes Wachstum in der Cloud
- Rückgänge im Outsourcing und im TK-Geschäft mit Wiederverkäufern (davon: ~15 Mio. € Regulierungseffekt)

## Ergebnisse

- Hohe Kostendisziplin zahlt sich aus
- Abschreibungen gehen deutlich zurück

# Hohe Kostendisziplin in Vertrieb und Verwaltung

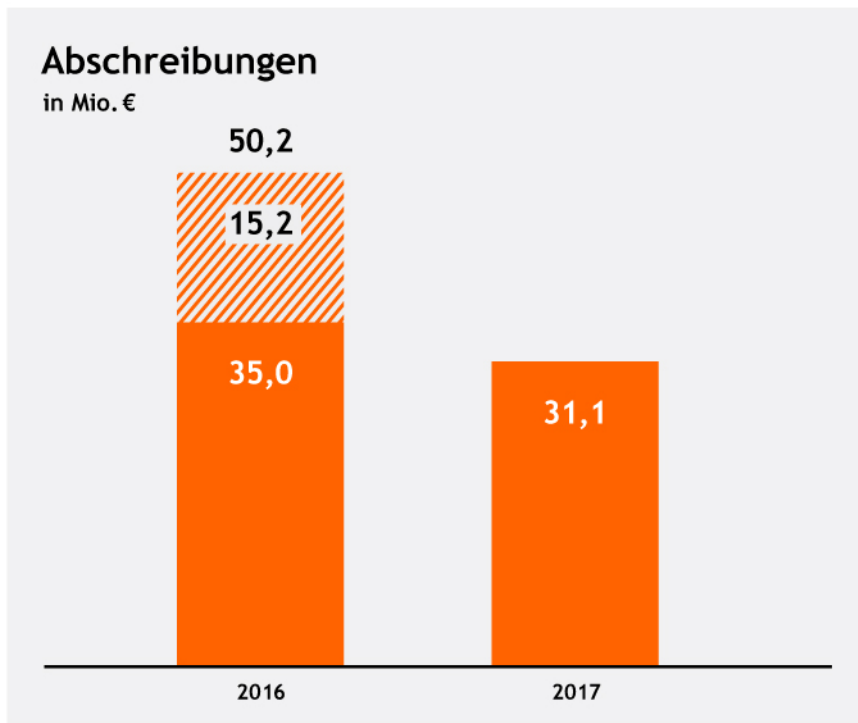


- Deutlicher Rückgang der Vertriebs- und Verwaltungskosten binnen eines Jahres
- Rückläufige Vertriebskosten sind auch eine Folge niedrigerer Provisionen im TK-Geschäft für Wiederverkäufer

- 
- Marketing- und Vertriebskosten
  - Allgemeine Verwaltungskosten

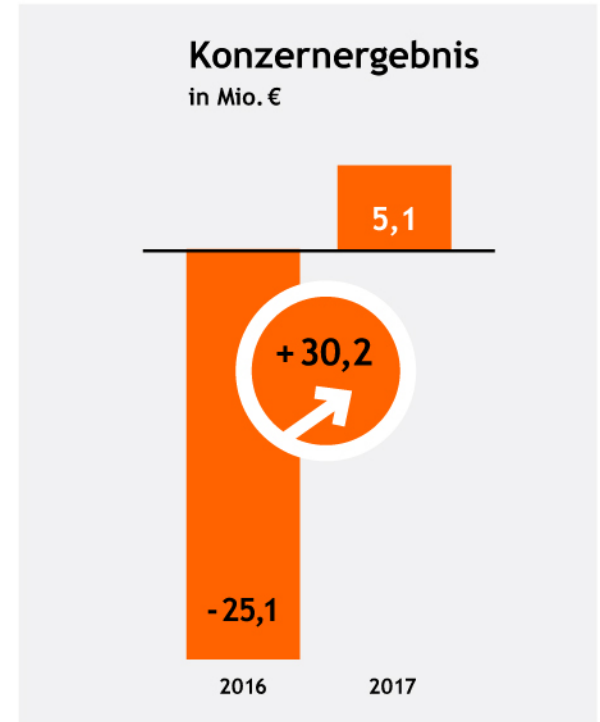
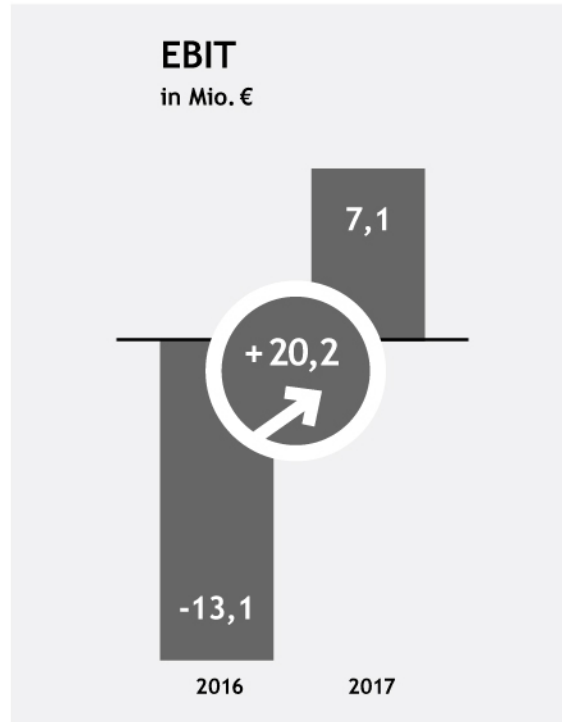


# Abschreibungen gehen weiter deutlich zurück

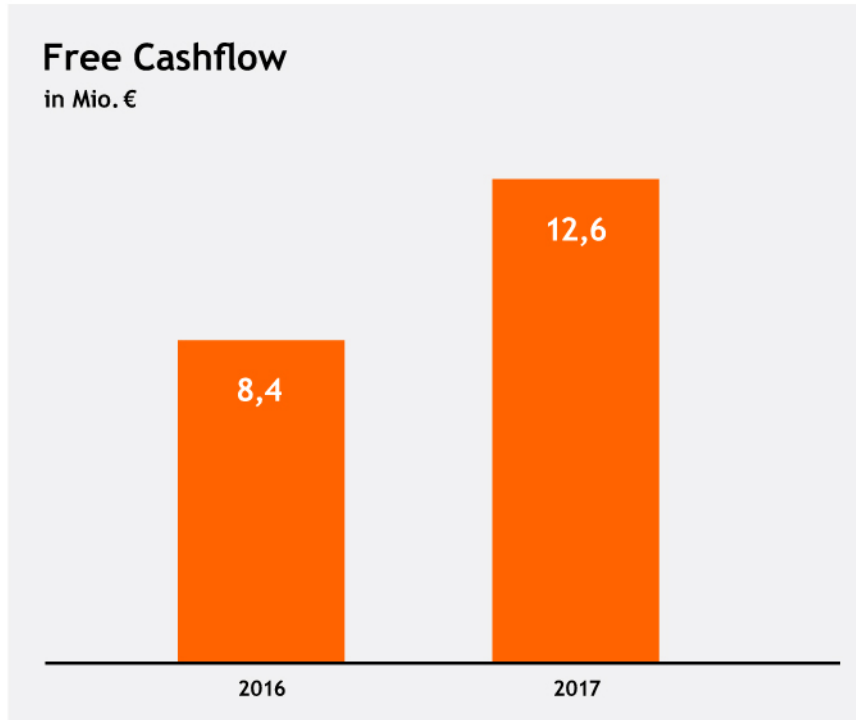


- **Laufende Abschreibung** sanken 2017 auf 31,1 Mio. €
- Niedrigere Abschreibungen spiegeln **Wandel des Geschäftsmodells** wider

# QSC steigert 2017 alle wichtigen Ergebniszahlen

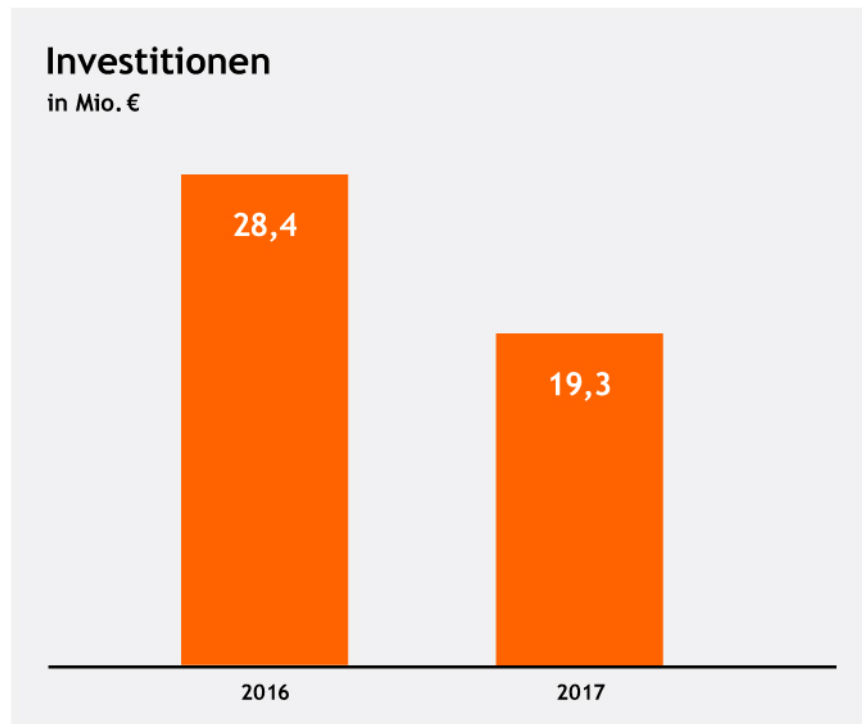


# Free Cashflow steigt um 50 %



- FCF von 12,6 Mio. € übertrifft erhöhte Prognose von 10-11 Mio. € deutlich
- Positiver FCF ermöglicht QSC erneut die Ausschüttung einer Dividende
- Vorstand schlägt für das GJ 2017 eine Dividende in Höhe von 3 Cent je Aktie vor

# Moderate Investitionen stärken Free Cashflow

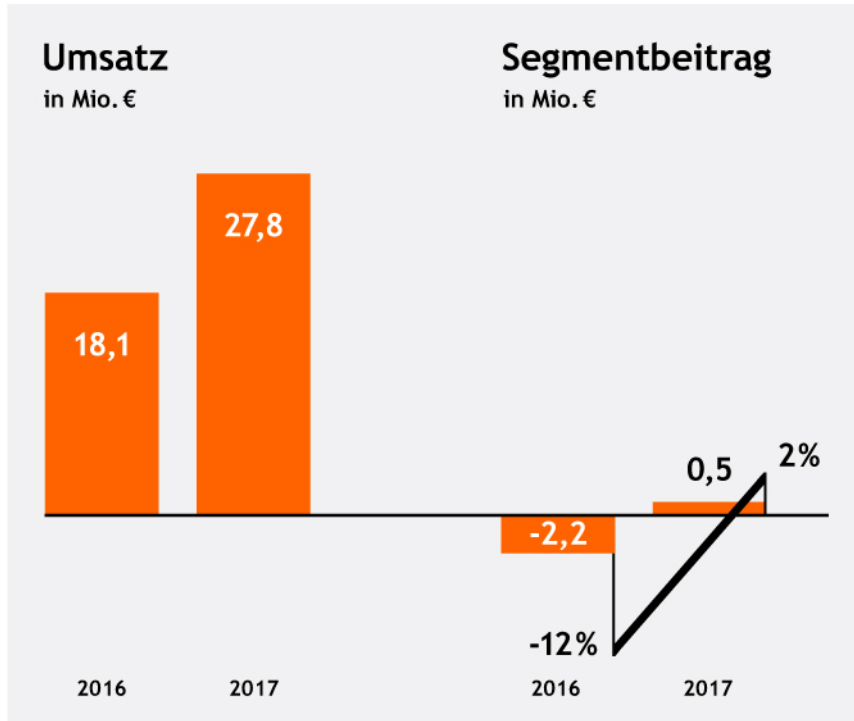


## Zwei Schwerpunkte:

- Infrastruktur und Technik (41 %)
- Kundenprojekte (40 %)
- Sonstige Sachanlagen und Lizenzen (19 %)

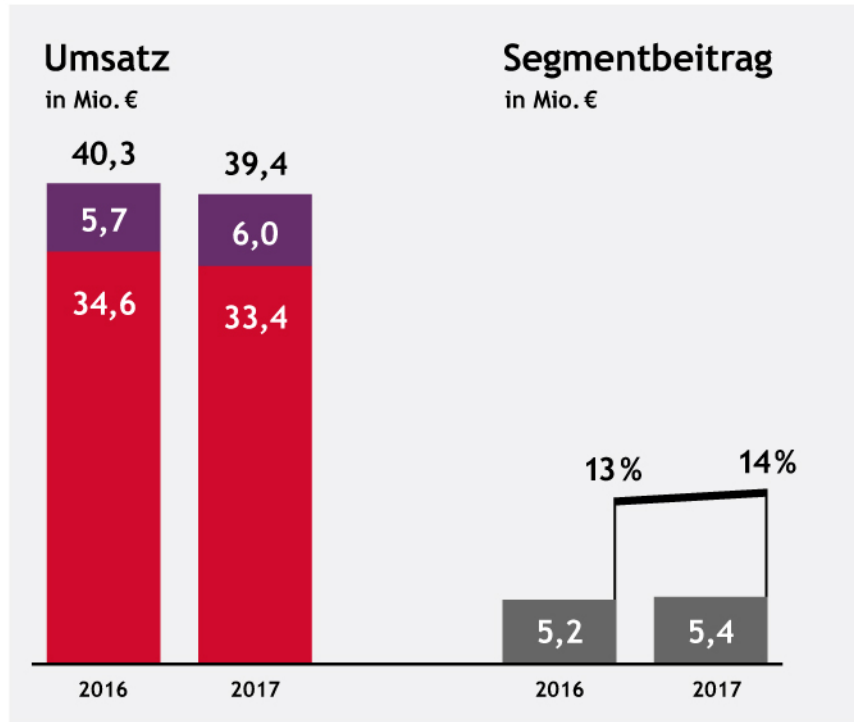
Fortlaufende Optimierung in den Rechenzentren  
Kundenprojekte u. a. im Cloud- und IoT-Umfeld  
erfordern Anfangsinvestitionen

# Cloud: Mit hohem Wachstum in die schwarzen Zahlen



- Pure Enterprise Cloud und IoT treiben Cloud-Geschäft an
- Hohes Wachstum erfordert Ausbau der Teams
- Cloud erzielt dennoch auf Jahresbasis erstmals einen positiven Segmentbeitrag

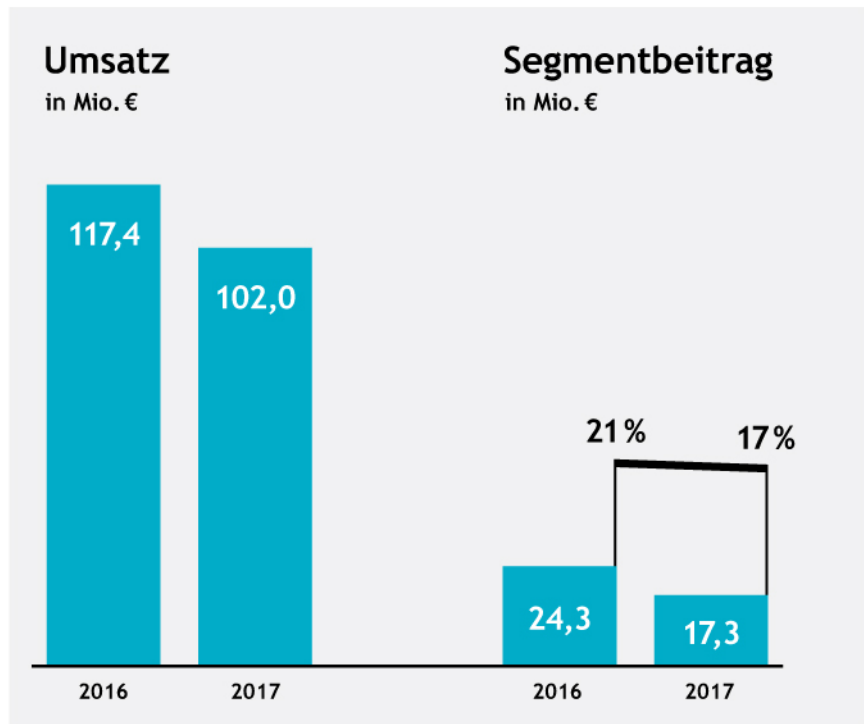
# Consulting: Segmentmarge steigt um 1 Prozentpunkt



- Wachstumspause 2017: Umsätze im Consulting entsprachen nicht ganz den Erwartungen
- Neue Initiativen bringen Segment 2018 zurück auf Wachstumskurs
- Unverändert steigender Anteil an Cloud-Projekten (SAP HANA)
- Segmentmarge in diesem personalintensiven Geschäft bleibt zweistellig

- Microsoft
- SAP
- Microsoft & SAP
- Segmentmarge

# Outsourcing: Umsatz entwickelt sich wie erwartet

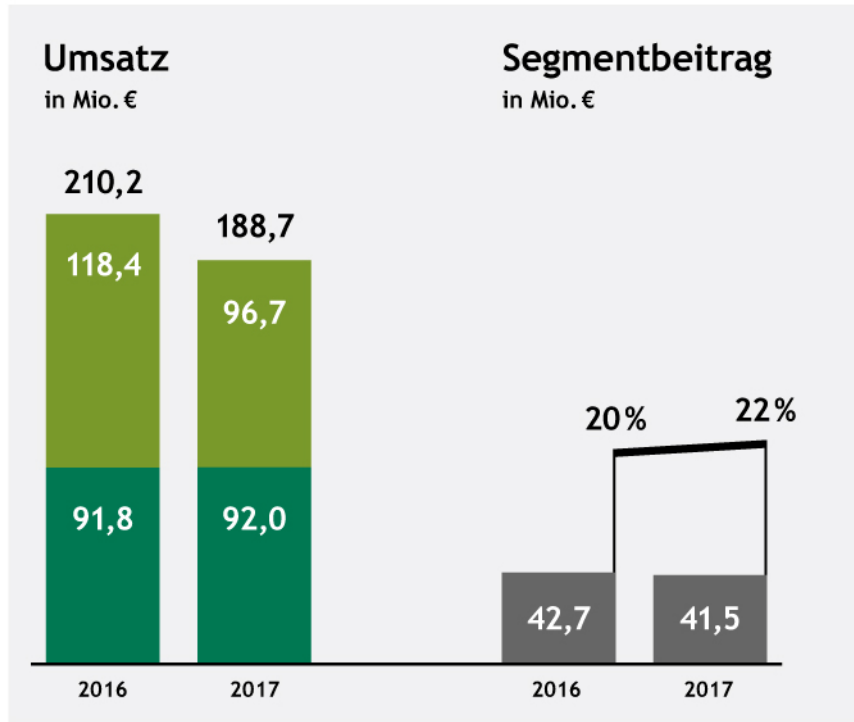


- Traditionelles Outsourcing-Geschäft weiter im Wandel:
  - Erste Kunden migrieren in die Pure Enterprise Cloud
  - Ein international tätiger Großkunde entschied sich für globalen IT-Dienstleister
  - Harter Preiswettbewerb erfordert Zugeständnisse bei Vertragsverlängerungen
- Konsequenz: Segmentmarge unter Druck

---

■ Segmentmarge

# TK: Attraktive Margen im Geschäft mit Firmenkunden

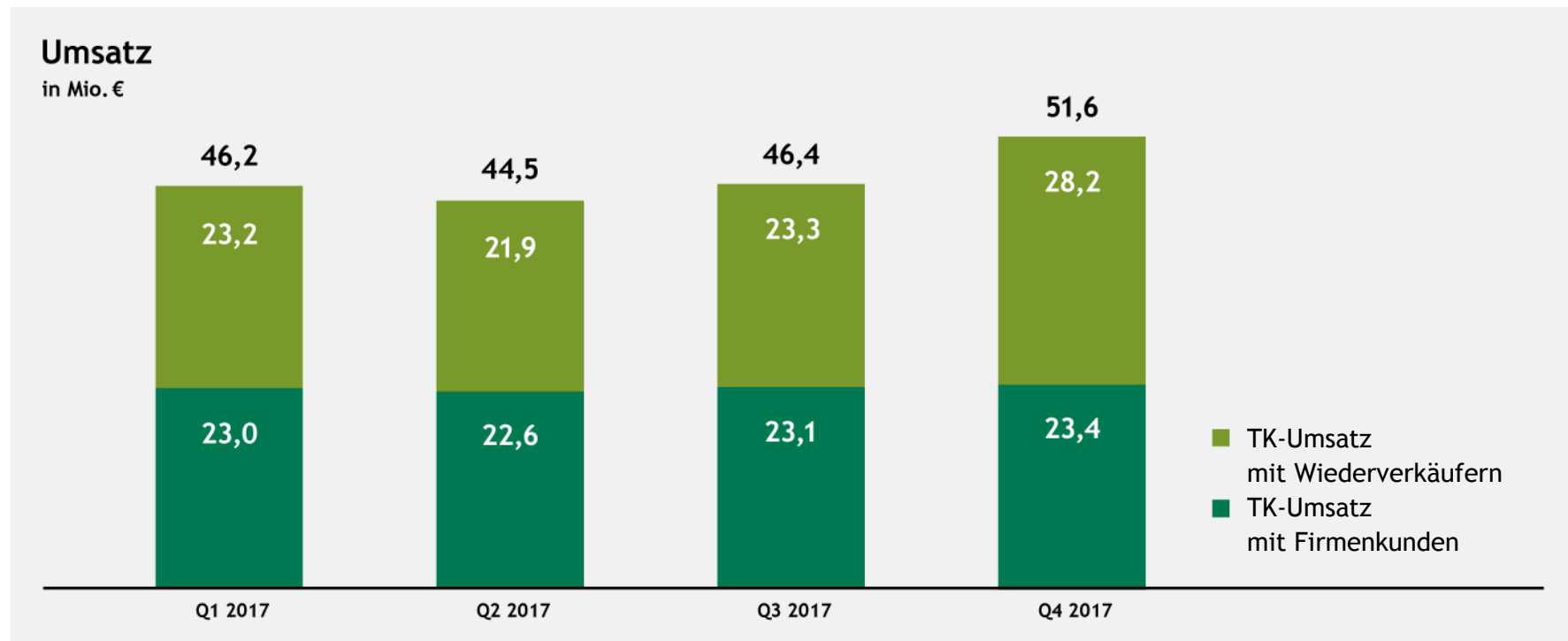


- Stabiles TK-Geschäft mit Firmenkunden in einem herausfordernden Umfeld
- Zwei Effekte bei Wiederverkäufern:
  - Verschärfte Regulierung (~15 Mio. €)
  - Harter Preiswettbewerb
- Höheres Gewicht des Firmenkundengeschäft lässt Segmentmarge steigen

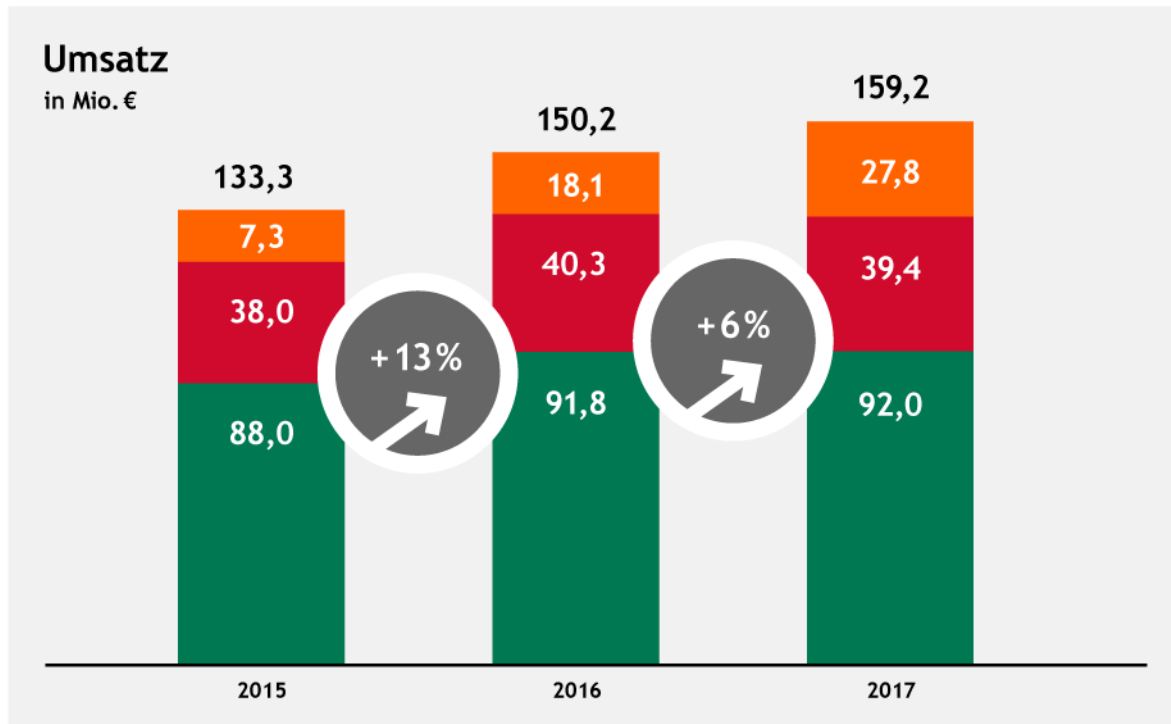
- TK-Umsatz mit Wiederverkäufern
- TK-Umsatz mit Firmenkunden
- TK-Umsatz (gesamt)
- Segmentmarge



# Höhere Umsätze mit Wiederverkäufern in Q4 2017



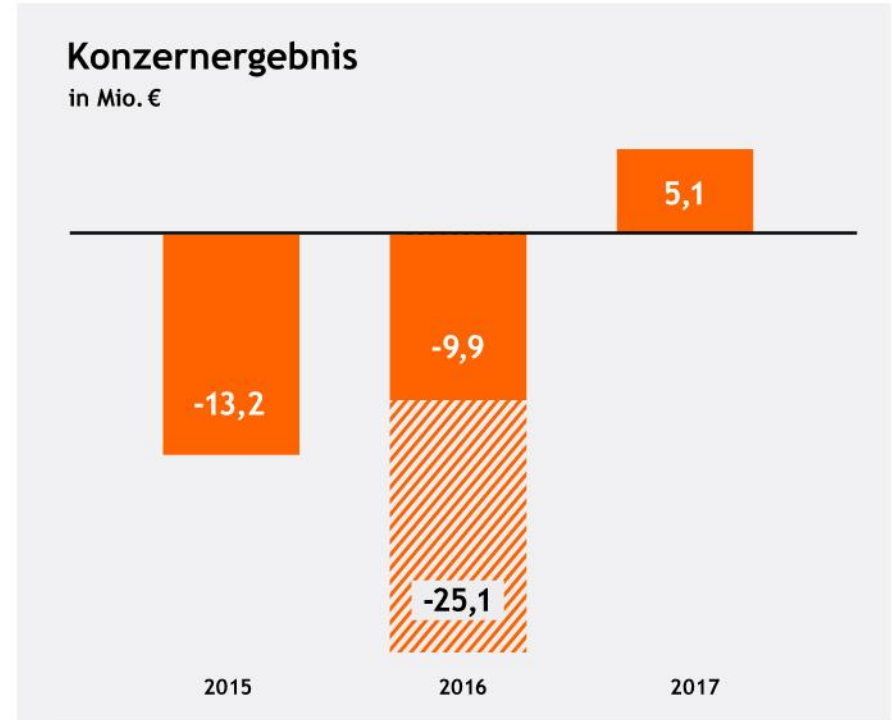
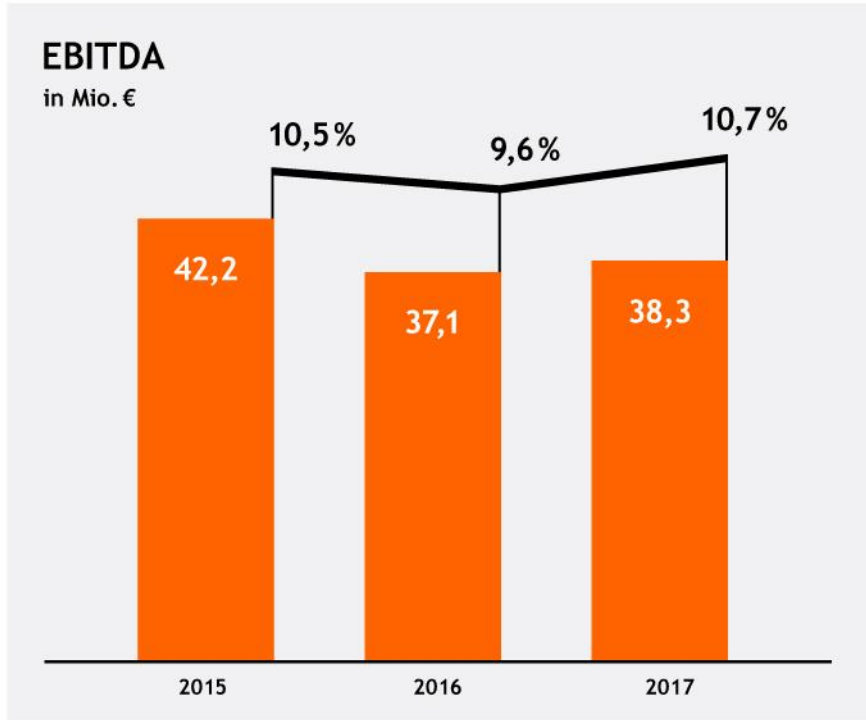
# Fortschritte in zukunftssträchtigen Geschäftsfeldern



- Auch 2017 höhere Umsätze in den zukunftssträchtigen Geschäftsfeldern: Klare strategische Ausrichtung und Umbau der Organisation tragen Früchte
- Seit 2015 ist der Anteil der drei strategisch wichtigen Geschäftsfelder am Gesamtumsatz um 12 Prozentpunkte auf 45 % gestiegen

- Cloud
- Consulting
- TK-Geschäft mit Firmenkunden

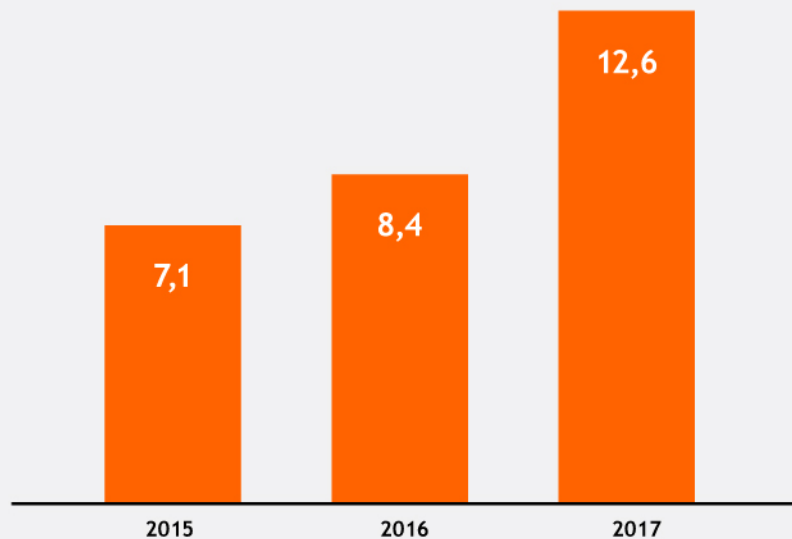
# Fortschritte führen zu höherer Profitabilität



# Free Cashflow steigt zum dritten Mal in Folge

## Free Cashflow

in Mio. €



## Strategische Ausrichtung von QSC trägt Früchte:

- Umsatz steigt in den zukunftssträchtigen Geschäftsfeldern
- EBITDA, EBIT und Konzernergebnis verbessern sich teilweise deutlich
- Free Cashflow zieht von Jahr zu Jahr an

# Finanzieller Ausblick 2018

# 2018: Free Cashflow von mehr als 10 Mio. € geplant






QSC erwartet für das Geschäftsjahr 2018:

> Umsatz von 345 – 355 Mio. €

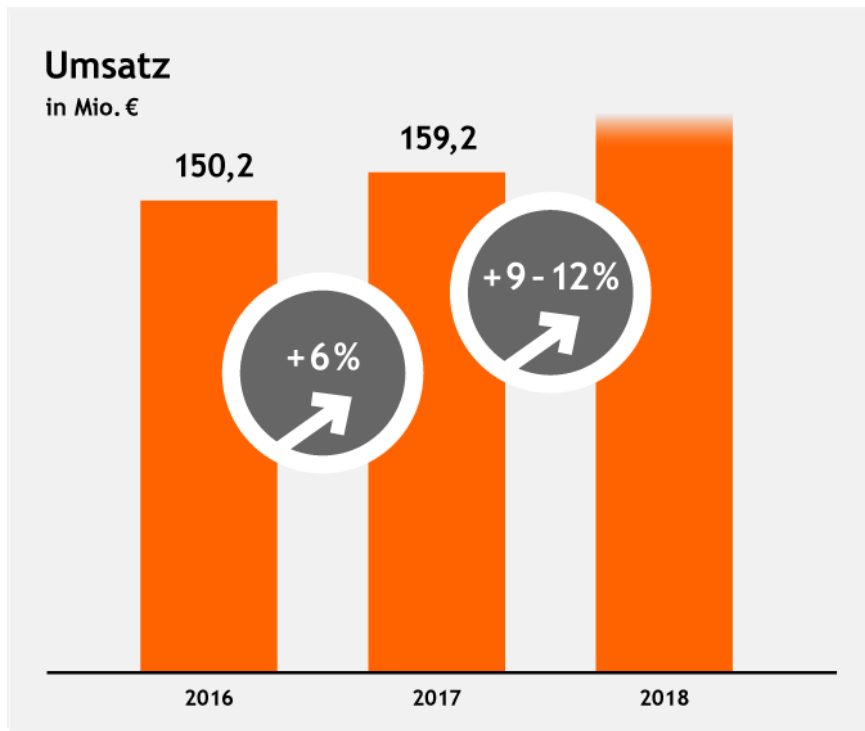
> EBITDA von 35 – 40 Mio. €

> Free Cashflow > 10 Mio. €

# 2018: Wachstum, wo QSC Wachstum erwartet

Treiber 2018		Umsatzentwicklung 2018
Cloud	Pure Enterprise Cloud und IoT	
Consulting	SAP-HANA-Projekte	
Outsourcing	Migration auf Cloud-Services, Vertragsende mit einem Großkunden; Neuausrichtung auf kleine und mittlere Betriebe	
TK für Firmenkunden	Steigende Nachfrage nach All-IP-Lösungen; neue Chancen mit regionalen Carriern und Stadtwerken	
TK für Wiederverkäufer	Harter Preiswettbewerb, rückläufige Bedeutung der ADSL-Technologie	

# Beschleunigtes Wachstum in Wachstumsfeldern



- Für das laufende Jahr erwartet QSC:
  - Weiter steigende Cloud-Umsätze
  - Rückkehr auf Wachstumskurs im Consulting
  - Höhere TK-Umsätze mit Firmenkunden
- Anteil der zukunftssträchtigen Geschäftsfelder könnte erstmals 50 % überschreiten

■ Cloud / Consulting / TK-Geschäft mit Firmenkunden





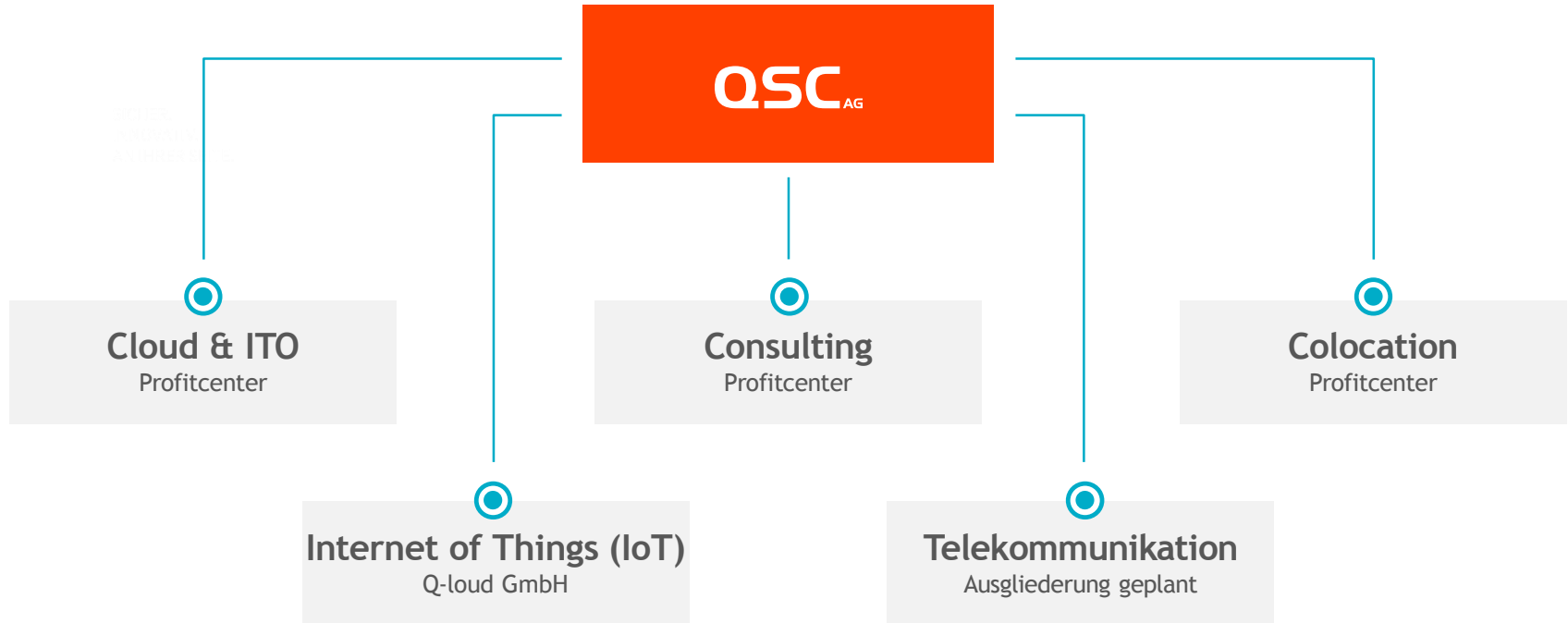
Jürgen Hermann, CEO

# Neue Wachstumschancen in der neuen Organisation

SICHER.  
INNOVATIV.  
AN IHRER SEITE.

**QSC**<sub>AG</sub>

# Die neue vertikale Organisation auf einen Blick



# Die entscheidenden Vorteile der Vertikalisierung

1. Mehr Agilität

2. Mehr Kundenorientierung

3. Mehr Dynamik

Innovative Wachstumschancen in allen Geschäftsfeldern

# Neue Stärke in „altem“ Geschäftsfeld

- TK-Netze erleben Renaissance als Rückgrat der Digitalisierung
- QSC verfügt über eine **bundesweite Infrastruktur**:
  - Bundesweites 100 Gbit/s-Backbone-Netz
  - Breitband-Open-Access-Netz
  - xDSL-Zugangsnetz
  - Flächendeckende WLL-Infrastruktur
- QSC besitzt **umfassendes All-IP-Know-how**
  - 11 Jahre Erfahrung mit All-IP-Produkten
  - > 250.000 aktive SIP-Voice-over-IP-Anschlüsse
  - > 4 Mio. aktive Rufnummern unserer Kunden
  - > 1 Mrd. vermittelte Min./Monat übers IP-Netz



Vereinfachte Überblicksdarstellung

# Neue Chancen bei Firmenkunden - Beispiel NetCologne



The screenshot shows the NetCologne website interface. At the top, there is a navigation menu with links for 'Überblick', 'Telefonanlage', 'Preise', 'Service', 'Shop', and 'Login'. The main header features the NetCologne logo and the text 'DIE TELEFONANLAGE MIT BUSINESS-KOMPETENZ'. A prominent red banner in the upper right corner states 'Jetzt schon ab 2,95 € mtl.\* in den ersten 6 Monaten.'. Below this, a text box explains the benefits of their cloud-based PBX system, highlighting the elimination of hardware and maintenance costs. At the bottom left, a red button with a right-pointing arrow is labeled 'JETZT KALKULIEREN'. The background of the page features a hand holding a pen over a laptop, with a network diagram overlaying the scene.

Überblick Telefonanlage Preise Service Shop Login

NETCOLOGNE

DIE TELEFONANLAGE MIT BUSINESS-KOMPETENZ

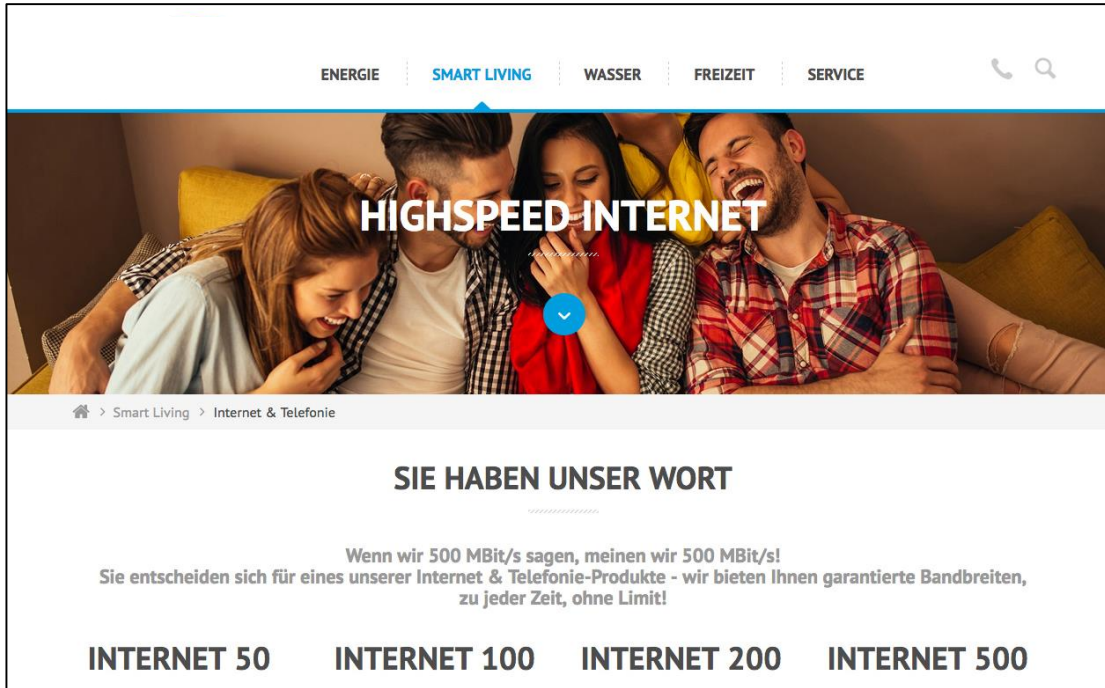
Jetzt schon ab 2,95 € mtl.\* in den ersten 6 Monaten.

Verbinden Sie neueste Hightech-Telefonie mit dem Know-how eines erfahrenen Telekommunikationsanbieters. Mit der Cloud PBX von NETCOLOGNE verlagern Sie Ihre Telefonanlage ins Web. Keine Hardwarekosten, keine Wartungskosten. Sie brauchen nur einen Internetanschluss und ein IP-fähiges Endgerät. Und schon kommunizieren Sie so sicher, flexibel und professionell wie nie zuvor.

JETZT KALKULIEREN

- QSC stellt zentrale Komponenten für das neue Cloud-Angebot von NetCologne bereit
- White-Label-Lösung für den Aufbau cloudbasierter Telefonanlagen
- Schnelle Time-to-Market dank flexibler IT-Architektur

# Neue Chancen bei Wiederverkäufern - Beispiel Glasfaser



The screenshot shows a website interface for 'SMART LIVING'. At the top, there is a navigation bar with links for 'ENERGIE', 'SMART LIVING', 'WASSER', 'FREIZEIT', and 'SERVICE'. Below the navigation bar is a large image of a family of four sitting on a couch, smiling. Overlaid on the image is the text 'HIGHSPEED-INTERNET' in large white letters. Below the image is a breadcrumb trail: 'Home > Smart Living > Internet & Telefonie'. Underneath the breadcrumb trail is the heading 'SIE HABEN UNSER WORT' followed by a sub-heading 'Wenn wir 500 MBit/s sagen, meinen wir 500 MBit/s!' and a paragraph: 'Sie entscheiden sich für eines unserer Internet & Telefonie-Produkte - wir bieten Ihnen garantierte Bandbreiten, zu jeder Zeit, ohne Limit!'. At the bottom of the screenshot, there are four buttons labeled 'INTERNET 50', 'INTERNET 100', 'INTERNET 200', and 'INTERNET 500'.

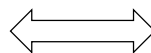
- Immer mehr Kommunen bauen eigene Glasfasernetze auf - QSC kann sie betreiben
- Seit Oktober 2017 speist QSC bei diesem Kunde das Netz zudem mit Sprach-, Daten- und IPTV-Funktionalitäten
- Glasfasernetz wird 50.000 FTTH- und FTTB-Anschlüsse umfassen

# Colocation-Services: flexibel und individuell


**COLOCATION-RECHENZENTRUM**



Colocation-Rack  
Cage & Fläche  
Twin-Datcenter  
Remote Hands  
Server, Storage und Netzwerk



**VIRTUAL DATACENTER**



Infrastructure as a Service  
Hybrid und Private Cloud  
DevOps@QSC

## SERVICES & SOLUTIONS



Managed Network



Managed Solutions



Managed Monitoring



Managed Virtualisation



Managed OS



Storage on Demand



Backup

## SECURITY & DOMAINS



DDoS Protection



Firewall



SSL-Zertifikate



E-Mail-Security



Domains



VPN



# Banken und IT-Dienstleister schätzen QSC-Colocation

Cloud  
Transformation/Operation Services & XaaS  
Leader Germany

2017

ISG Provider Lens

- Konzentration auf potenzielle Kunden im Umfeld bestehender Rechenzentren
- Pluspunkte: effiziente und skalierbare Infrastruktur plus Highspeed-Anbindung plus Zertifizierungen (ISO 27001, 9001, 20000 etc.)
- Zahlreiche Add-on-Produkte
- Angebot überzeugt besonders kritische Kunden: Banken und IT-Dienstleister
- Neue Chancen bei diesen und weiteren Zielgruppen

Security  
Leader Germany

2016

EXPERTON  
GROUP

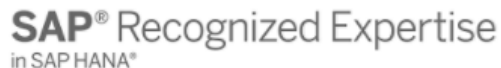


# Consulting: QSC ist ein ausgezeichnetes SAP-Haus

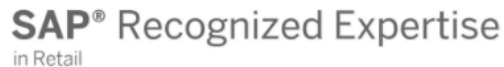


## QSC ist SAP Gold Partner

Der Partner-Status honoriert die Leistungen hinsichtlich Service, Qualität und SAP-Expertise. SAP-Kundenprojekte und qualifizierte Kundenreferenzen fließen ein.



Die Auszeichnung dokumentiert, dass das **SAP-HANA-Angebot** sowie die Projektdurchführung die hohen Erwartungen der QSC-Kunden erfüllen.



Die Auszeichnung erhalten Partner, die über eine **besondere Expertise und erfolgreiche Referenzprojekte** für eine SAP-Lösung oder Branche verfügen.

SAP HANA® Dienstleister  
Leader Germany

2017

EXPERTON  
GROUP

West Trax  
an QSC-Company

## SAP HANA Leader Germany 2017

Hervorgehoben wurde vor allem der Ende-zu-Ende-Ansatz, der Mittelständler bei allen SAP-HANA-Services umfassend versorgt.



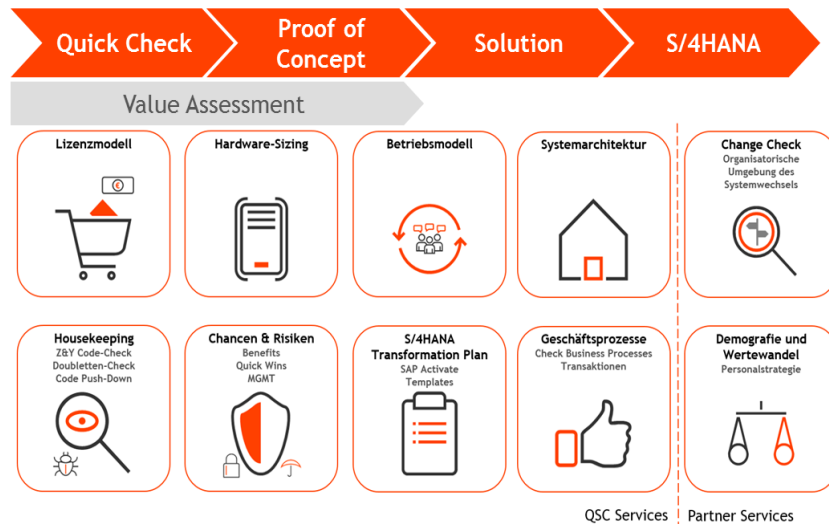
## QSC bringt Buch zu SAP auf den Markt

17 QSC-Autoren, 1 Thema: „Logistik mit SAP“. Im November und Dezember 2017 war das Buch Bestseller bei SAP PRESS.

# S/4/Hana ist der wichtigste Wachstumstreiber

- Nahezu alle SAP-Bestandskunden befassen sich konkret mit der Migration auf S/4 HANA sowie mit dem Einsatz der SAP-Cloud-Plattform und weiterer Cloud-Produkte in Hybrid-Cloud-Modellen
- QSC eröffnete bereits 2014 ein eigenes HANA-Center und zählt heute zu den **führenden Anbietern in diesem Wachstumsmarkt**
- Der Einstieg erfolgt oft über das **S/4HANA Value Assessment**. Damit können Mittelständler einen **Plan für die Transformation entwickeln**, die notwendigen Veränderungen in der Organisation definieren und Prozesse zukunftsfähig machen

## S/4HANA - Value Assessment von QSC



# Consulting geht neue Wege mit neuen Partnern



Integration von **Geschäftsprozessanalysen in Echtzeit (Process Mining)** ins SAP-Serviceportfolio  
QSC ist seit 2017 „System Integrator Partner“ von Celonis und hat **speziell für den Mittelstand Pakete geschnürt**. Damit können sich Firmen in Echtzeit ein Bild von ihrer Prozesslandschaft machen.

Mit der Process-Mining-Technologie können Firmen nicht nur **Durchlaufzeiten einzelner Prozesse um bis zu 37 % reduzieren**, sondern auch Prozesskosten nicht selten um rund 25 % senken.



**Erleichterung der Transformation** mit neuem Partner Processline seit Anfang 2018

Processline überprüft den Reifegrad der Organisation sowie die Systemaffinität der Nutzer, und entwickelt Maßnahmen- und Aufwandsempfehlungen für die Organisationsveränderung im Rahmen von Transformationsprozessen.

Diese **Unterstützungsleistungen ersparen Kosten für ungeplante Maßnahmen**, sichern die Akzeptanz der Abläufe und gewährleisten eine selbstverständliche Nutzung des neuen Systems.

# Cloud: Die PEC überzeugt unsere Kunden



- Branche: Banken und Versicherungen
- Umsatz: 1,3 Mrd. €
- Hauptsitz: Bad Homburg



## Ziel

- **IT-Landschaft** soll mit neuem Geschäftsmodell und schnell zunehmenden Datenmengen **flexibel und agil mitwachsen**
- **Sicherer Betrieb** der Business-IT im deutschen Rechtsraum
- **Hochverfügbarkeit**
- Bereitstellung **virtualisierter Enterprise-Workplace-Umgebungen**
- **Kosteneffizienz** durch modernes Bezugsmodell aus der Cloud

## Realisierung

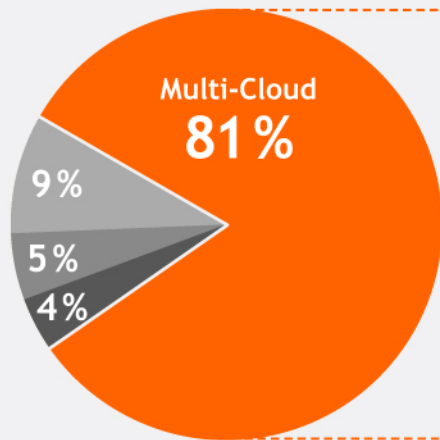
- **Bereitstellung** der kompletten Business-IT aus der **Pure Enterprise Cloud**
- **Hochverfügbarer Betrieb** in den QSC-Rechenzentren
- Database-Services
- VoIP-Services
- Betrieb des gesamten LAN/WAN
- Übernahme sämtlicher Desktop-Services

## Ausblick

- **Schnelle Integration weiterer Lebensversicherungen** in die IT-Umgebung
- **Erste Lebensversicherung wurde bereits** akquiriert und von QSC in die IT **eingebunden**

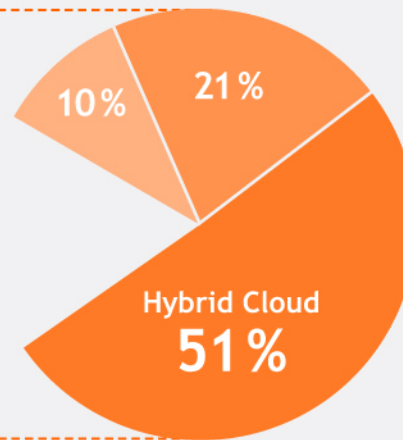
# Die Zukunft gehört der Multi-Cloud

> 81% der Unternehmen verfügen über eine Multi-Cloud-Strategie



9% nur Public Cloud  
5% keine Pläne  
4% nur Private Cloud

> 51% der Mittelständler setzen auf Hybrid Cloud-Lösungen



10% verschiedene Private Clouds  
21% verschiedene Public Clouds  
51% Hybrid Cloud

Quelle: RightScale, „State of the Cloud Report 2018“, Februar 2018  
Befragte: 525 > 1.000 und 472 < 1.000 Mitarbeiter (davon 50% US, 30% EMEA)

# Multi-Cloud - eine Herausforderung für den Mittelstand

## MODERNE APP-UMGEBUNG

- Cloud-native Applikationen
- Enterprise-Grade-Container-Umgebung
- DevOps-Toolchain
- Applikationsoptimierung

## SECURITY & GOVERNANCE

- Mikrosegmentierung
- Policy-Enforcement
- Monitoring & Logging  
(Log- & Security-Analytics,  
App-Insights)



## AUTOMATISIERUNG

- Bereitstellung & Migration
- Policy-basierendes Management
- Security-Best-Practices
- Disaster-Recovery

## INTEGRIERTES CLOUD-MGMT

- Orchestrierung aller  
Cloud-Umgebungen
- Dashboarding
- Business-Management  
(Ressourcen & Kosten)
- API- & Helpdesk-Integration

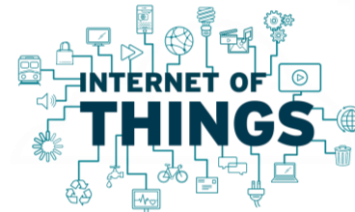
# Multi-Cloud funktioniert schon heute



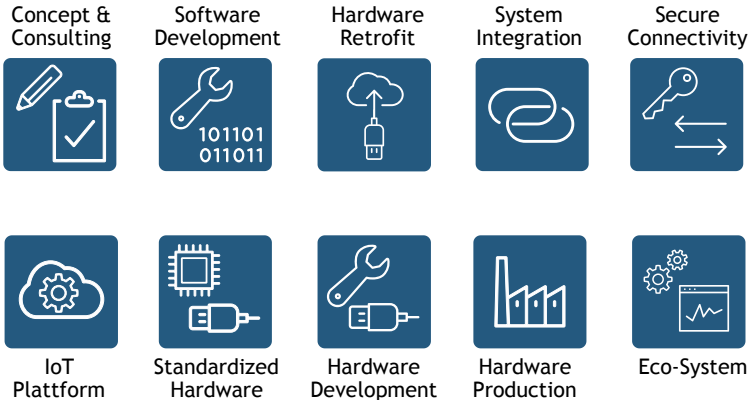
DSGVO (EU-GDPR) ist eine Herausforderung in der Cloud-Ära, jedoch bei Nutzung der relevanten Kontrollen möglich! Sensible Daten weiterhin in der Private-Cloud/RZ (DE) belassen!

Innovationsmöglichkeiten, Prototyping und Bereitstellungszeiten von Cloud-IaaS/PaaS/SaaS sind elementar für zukünftige Geschäftsagilität!

Selbst kritische Workloads können problemlos in die Cloud verschoben werden!



# IoT: Q-loud überzeugt mit Full-Stack-Ansatz am Markt



2017 Industrie 4.0 / IoT Rising Star Germany  
2016 Cloud Vendor Benchmark Leader Germany

**crisp** RESEARCH IoT Backend Innovator (2016)

**expertON** GROUP  
 an IQS Business





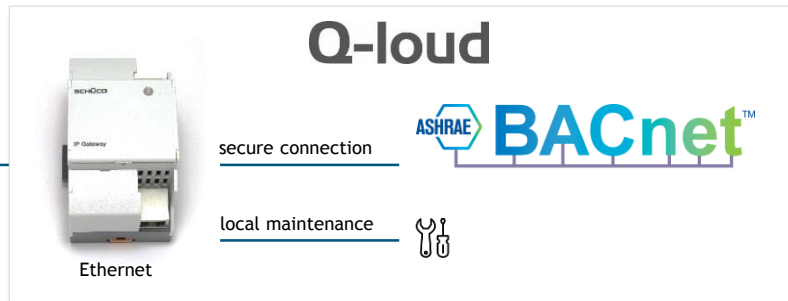
# Q-loud überzeugt Schüco

Physikalisches Gerät



Fenster mit elektrischer Öffnung

Integration / Hardware-Bereitstellung / Betrieb



Schüco-BACnet-Gateway

BACnet/IP-Connector

Applikation/Service



BACnet-Applikation, On-Site-Maintenance, Building-Automation

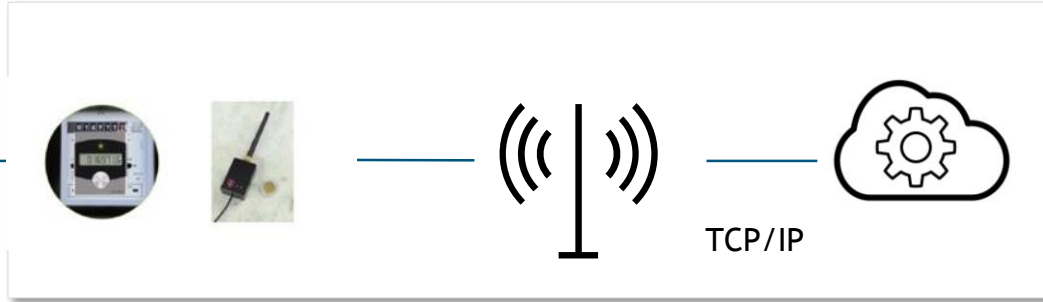
# Q-loud überzeugt bei Smart Energy (NB-IoT)



Gerät

Integration / Hardware / Betrieb

Applikation / Analytics



## Energiezähler

- Strom
- Gas
- Heizung
- Wasser

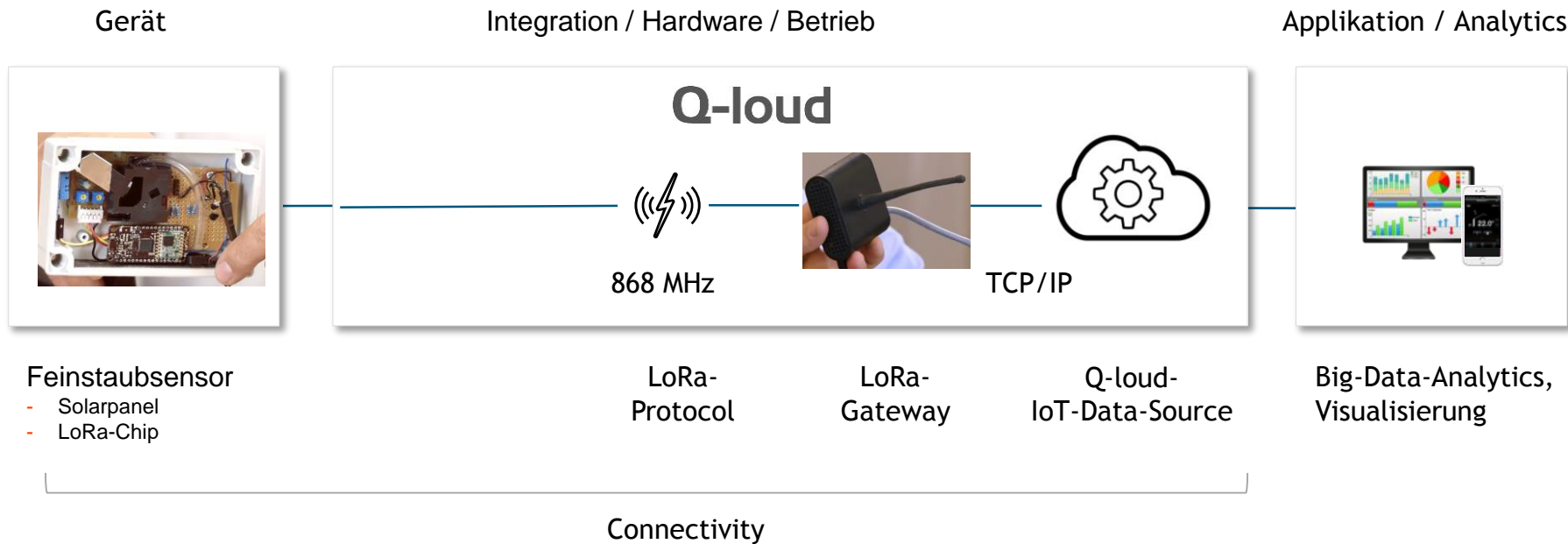
Q-loud-  
IoT-Adapter  
EnergyCam,  
NB-IoT-Modem

MNO  
NB-IoT

Q-loud-  
IoT-Data-Source

Big-Data-Analytics,  
User-Application,  
Smart Support  
Vor Ort / Drittanbieter

# Q-loud überzeugt bei Feinstaubmessung (LoRa)



# Neue Chancen in allen fünf Geschäftsfeldern

- **Zurück in die schwarzen Zahlen -**  
QSC erwirtschaftet Gewinn
- **Mittelstand erwartet Individualität -**  
Die Positionierung stimmt
- **Vertikalisierung schafft Agilität und Kundennähe -**  
Wachstumschancen in allen Bereich durch Innovationen



# Fragen & Antworten

SICHER.  
INNOVATIV.  
AN IHRER SEITE.

**QSC**<sub>AG</sub>

# 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**<sub>AG</sub>