



Analystenkonferenz

Köln, 6. März 2017

# 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.



Jürgen Hermann, CEO

## Die QSC im (digitalen) Wandel

Marktveränderungen, Zielbilder, Meilensteine 2016

# Vorbemerkungen: Geplante Unternehmensziele 2016

## Im Jahr 2016 konzentrierte sich die QSC AG auf ...

- ... den Ausbau des Cloud-Geschäfts
- ... die Vermarktung der Pure Enterprise Cloud
- ... die Vollendung des Kostensenkungsprogramms



## Im Jahr 2016 plante die QSC AG ...

- ... einen Umsatz von 380 - 390 Mio. €
- ... ein EBITDA von 34 - 38 Mio. €
- ... einen positiven Free Cashflow





**Marktveränderungen: Chancen & Herausforderungen**

# Marktveränderungen und disruptive Trends

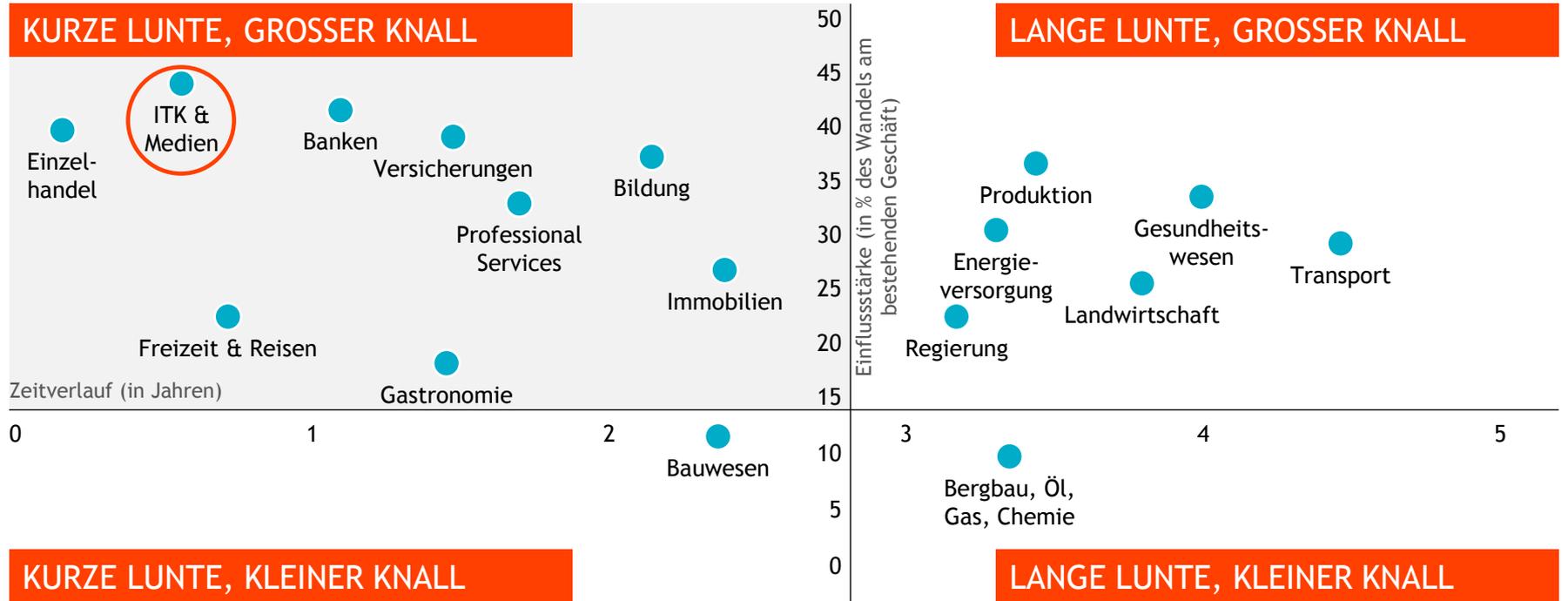
Cloud im Epizentrum der digitalen (R)Evolution!

Sämtliche traditionellen IT- und TK-Geschäftsmodelle auf dem Prüfstand!

Transformationsdruck wird den Markt komplett neu sortieren!

... und das in Höchstgeschwindigkeit!

# Disruption Map: Digitaler Transformationsdruck



Quelle: Überlebensstrategie „Digital Leadership“, Deloitte, 2015

# ITK-Anbieter im Wandel: Chancen & Herausforderungen

- Gesamte ITK-Wirtschaft vor Paradigmenwechsel: „Alles wird zum Service!“
- Neue Kundenerwartungen, Wertschöpfungsketten, Schlüsseltechnologien
- Große Chancen durch erhebliches Wachstum im Anwendermarkt (Cloud first!)
- Spannungsfeld: Transition traditionelles ITK-(Lizenz/Projekt)geschäft vs. Cloud-Economy
- Damit verbunden: Immenser Standardisierungs- & Effizienzdruck (Aufbau „IT Factory“)
- Entwicklung innovativer Marktangangs- und Vertriebsstrategien (digitale Sichtbarkeit!)
- Zugleich: Erschließung aussichtsreicher neuer Geschäftsfelder (IoT, Big Data etc.)



# Gut gerüstet: Die entscheidenden Stärken von QSC

## Produktion



Eigene Rechenzentren



Managed Public Cloud



Hochskalierbare  
IoT-Plattform

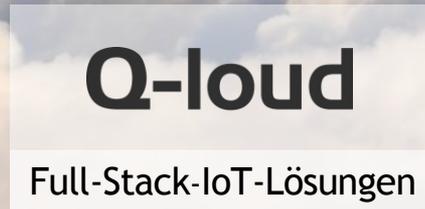
## Services



Eigene Cloud-Lösungen

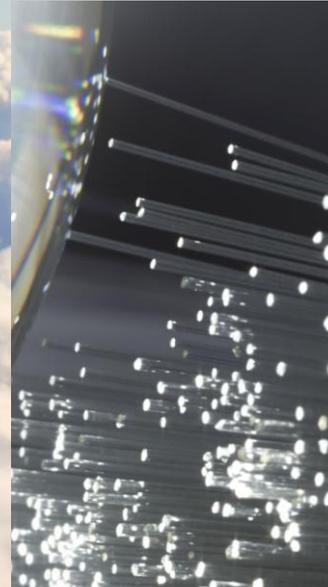


IaaS/SaaS-Lösungen



Full-Stack-IoT-Lösungen

## Distribution



Eigenes All-IP-Netz

## Kundensicht



Sicher und auf  
Augenhöhe

# Kundensicht: Durchgängige Ende-zu-Ende-Verantwortung

## PURE ENTERPRISE CLOUD

### CLOUD PLATFORM

Eigene Rechenzentren



Public Cloud Services



Eigene IoT Services



### CLOUD SERVICES

Virtuelle Desktops



Collaboration



ERP-Software



Kundensoftware



IP-Telefonie



Public SaaS/IaaS



Internet der Dinge



All-IP-Netz  
QSC AG

### NETWORK AND CLIENT SERVICES

Kundenunternehmen



LAN/WAN



Unternehmenszentrale

LAN/WAN



Niederlassung

WAN



Home Office

Mobility



Mobiler Mitarbeiter

# Gut gerüstet: Ganzheitliches Serviceangebot



Application  
Management &  
Operation



Virtual  
Desktop



Client  
Management



Enterprise  
Mobility



Workplace  
Help Desk



UCC und IP-  
Telefonie

**PURE  
ENTERPRISE CLOUD**

Multi Cloud  
Management



Internet  
der Dinge



Compute &  
Storage  
Resources



SAP & Cloud  
Consulting



VPN, MPLS &  
Network



Managed  
Security



# Die QSC im Wandel: Erwartungen, Blickwinkel, Zielbilder

## Aus Kundensicht:

„One-Stop-Shop auf dem Weg der digitalen Transformation!“

## Aus Marktsicht:

„Führender (Multi-)Cloud-Anbieter im deutschen Mittelstand!“

## Aus Vertriebsicht:

„Hochattraktives Service-Portfolio mit großem Marktzuspruch!“

## Aus Betriebssicht:

„Geschwindigkeit und Stabilität durch standardisierte Leistungserbringung!“

## Aus Mitarbeitersicht:

„Innovations- und Trendtreiber mit Entwicklungsperspektive!“

## Aus Investorensicht:

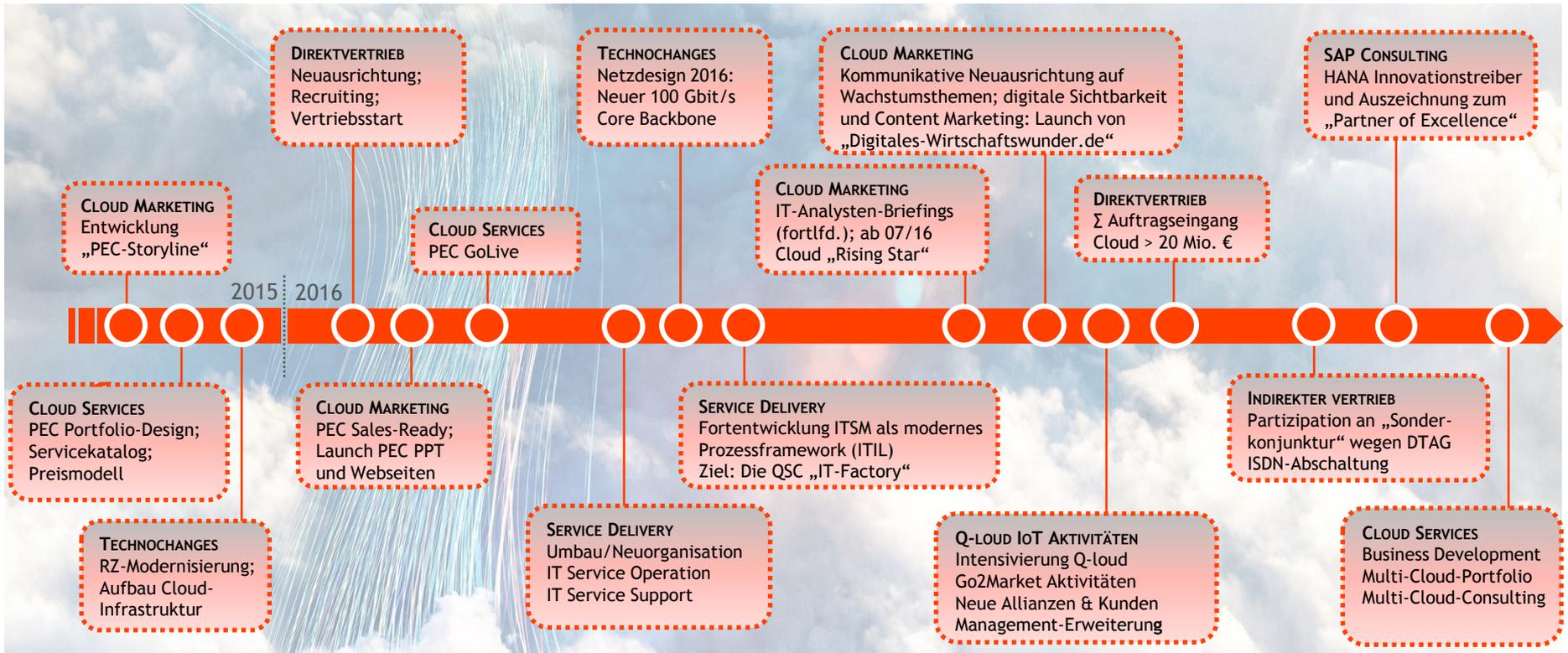
„Zunehmende Profitabilität dank Skalenvorteilen und neuem Wachstum!“

Aus Managementsicht: Wir sind auf einem guten Weg ...!



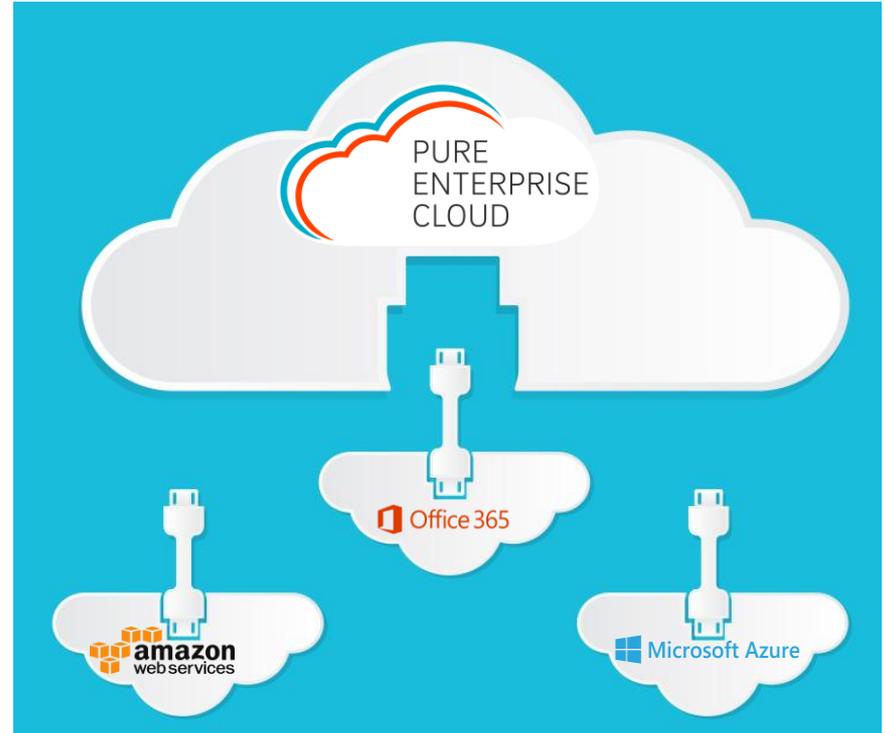
## Die QSC im Wandel: Meilensteine 2016

# Die QSC im Wandel: Zentrale Meilensteine 2016



# Die QSC im Wandel: Die PEC-Multi-Cloud-Strategie

- Das digitale Zeitalter fordert „**atmende**“ **Plattformen** und vernetzte, service-orientierte und **verteilte Cloud-Szenarien!**
- Kunden werden die **absolute Wahlfreiheit** bei ihren Cloud-Strategien zwingend einfordern ... und auch nutzen!
- Multi-Cloud wird der **beherrschende „Architektur“-Bauplan** der nächsten 10 Jahre sein!
- Zugleich: Der **Mittelstand** ist mit der „Cloud-Orchestrierung“ **komplett überfordert!**
- QSC mit **übergreifender Serviceverantwortung** für die gesamte Cloud-IT des Kunden!



# Die QSC im Wandel: PEC als „Rising Star 2016“

- Erstmalige IT-Analysten-Bewertung des gesamten Portfolios der Pure Enterprise Cloud
- Auszeichnungen in mehreren Disziplinen
- **Im Fokus:** Erstmalige Bewertung Enterprise Workplace Services („Rising Star 2016“)
- **Zitat:** „QSC hat den Reboot mit Bravour erledigt und muss nun sukzessive an Fahrt gewinnen - die Chancen stehen sehr gut für eine kontinuierliche Bergfahrt.“
- **Aber auch:** „Die Awareness von QSC im lokalen Markt ist bislang sehr begrenzt.“

„Dank der Portfoliobreite und -tiefe positioniert sich die Lösung hier aus dem Stand als eines der aus Kundensicht attraktivsten Angebote im deutschen Markt.“

Heiko Henkes, Experton Group, Juli 2016

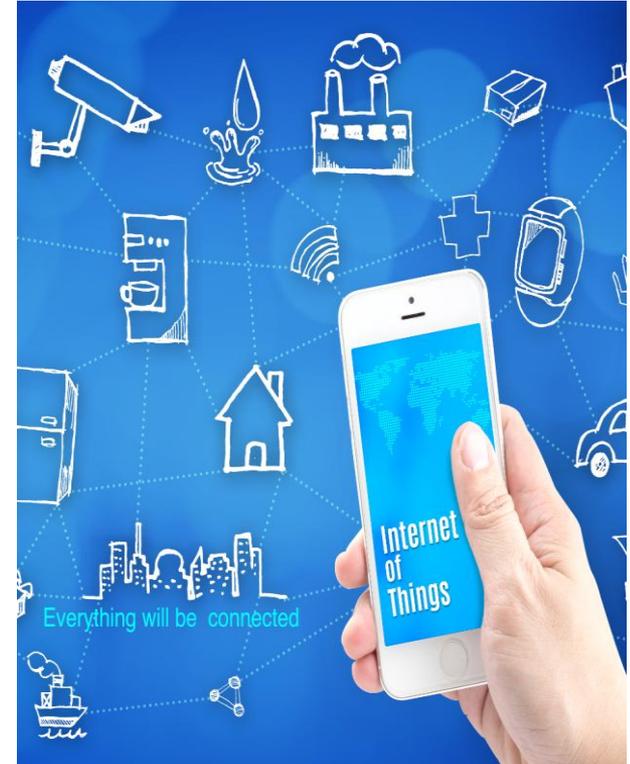
Experton Market Insight  
Cloud Vendor Benchmark 2016 – Deutschland  
SaaS – Cloud Workplaces (XaaS)

Cloud Vendor Benchmark  
Rising Star Germany  
2016  
EXPERTON  
MARKET INSIGHT



# Die QSC im Wandel: Meilensteine IoT / Q-loud

- **Meilensteine 2016**
  - Ausgliederung in eigenständige Gesellschaft
  - Verstärkung Management-Team
  - Gewinnung wichtiger Neukunden (wie Schüco) und Ausbau Partner-Ökosystem
- **Große Marktchancen**  
IoT optimiert nicht nur das Bestehende, sondern ermöglicht neue Produktions- und Geschäftsmodelle
- **Stärken Q-loud**
  - Full-Stack-Leistungsangebot (Beratung, Hard-/Software, Frontend, hochperformante Backend-Technologie)
  - Langjährige Projekt-/Lösungserfahrung
  - Einhaltung hoher Sicherheits- und Datenschutzstandards



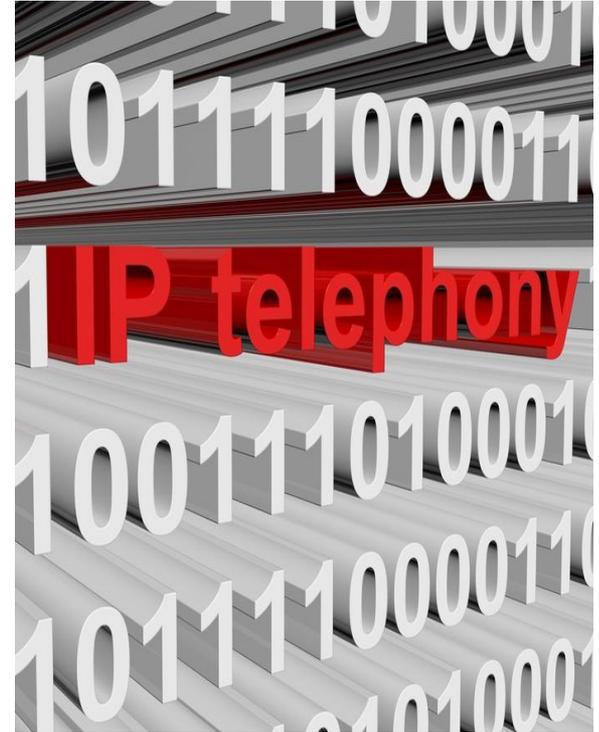
# Die QSC im Wandel: Meilensteine SAP

- **Sichtbarkeit als SAP-Partner deutlich gestiegen**
  - Auszeichnung „Partner of Excellence“ durch SAP SE
  - Experton: SAP-HANA-Portfolio von QSC sticht mit Ende-zu-Ende-Ansatz hervor
- **Fortlaufendes Wachstum erzielt**
  - Mittlerweile über 210 eigene Berater
  - Umsatzwachstum 9,6 % CAGR (2013-2016)
- **Wettbewerbsfähigkeit & Kompetenz ausgebaut**
  - Bereits über 40 erfolgreiche HANA-Projekte (14 Kunden)
  - Eigenes HANA-Labor
  - Erste gemeinsame IoT-Projekte mit Tochter Q-loud

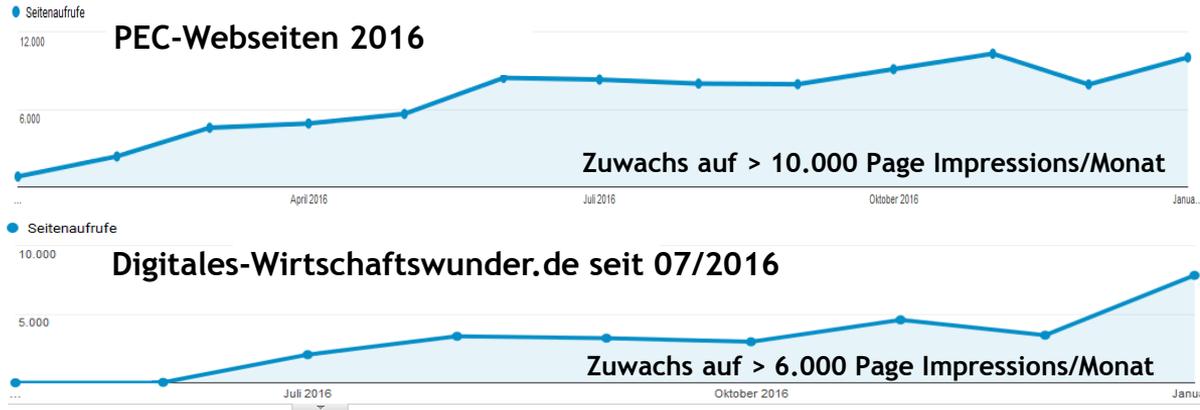


# Die QSC im Wandel: Meilensteine All-IP

- **Größte All-IP-Erfahrung im Markt (>10 Jahre)**
  - > 250.000 aktive SIP-Voice-over-IP-Anschlüsse
  - > 4.000.000 aktive Rufnummern
  - > 1.000.000.000 vermittelte Minuten pro Monat
- **„Sonderkonjunktur“ durch Abschaltung des DTAG-ISDN-Netzes bis 2018**
  - Potenzial von 3 Millionen Geschäftskunden-Anschlüssen
  - Ausnahmslos alle Anschlüsse müssen migriert werden
  - Bereits 30 % des gesamten Auftragseingangs im Indirekten Vertrieb durch All-IP-Produkte
- **Chancen im Zuge der allgemeinen Marktkonsolidierung**  
(→ „easybell migriert DSL-Anschlüsse zu QSC“, 02.02.2016)



# Die QSC im Wandel: Sichtbarkeit der Wachstumsthemen



**Digitale Sichtbarkeit**

- Image-Transfer: „Digitalisierer für den Mittelstand“
- Stetige QSC Präsenz entlang der gesamten digitalen Customer Journey

## Google-Suche Top 3 (an Position 1-3)

Cloud Mittelstand (Pos. 1 von 566 Tsd.)

Hybrid Cloud Mittelstand (1)

Mobile Enterprise Mittelstand (1)

Internet der Dinge Mittelstand (2)

IoT Mittelstand (2)

## Google-Suche Top 10 (auf Seite 1)

Digitalisierung Mittelstand

Strategie Internet der Dinge

Multi Cloud

Cloud Anbieter Mittelstand

Private Cloud Mittelstand

## Digitales-Wirtschaftswunder

- Seit 6 Monaten online
- Sehr hoher Leserzuwachs
- > 200 Experten-Beiträge
- 1st Class Partner-Ökosystem
- Top Keyword-Rankings

# Trusted Advisor auf dem Weg der digitalen Transformation

## MIT QSC DURCH DEN TAG

Wie Cloud, Internet of Things, SAP und Telekommunikation das Arbeitsleben erleichtern.

| VIDEO ABSPIELEN |

# Die QSC im digitalen Wandel: Ausblick und Ziele 2017

Fortentwicklung & Migration  
unserer Bestandskunden auf die PEC

Aufbau & Markteinführung  
neues Multi-Cloud-Portfolios

Chancen im Telekommunikations-  
markt aktiv nutzen

IoT-Geschäft mit weiteren  
Industriekunden ausbauen

SAP-HANA-Geschäft konsequent  
weiterentwickeln



Stefan A. Baustert, CFO

## **Vorläufige Zahlen 2016 & Ausblick 2017**

# Finanzielle Entwicklung 2016

# QSC erreicht 2016 ihre Ziele

	Ziele 2016	Ergebnisse 2016	
Umsatz	380 - 390 Mio. €	386,0 Mio. €	✓
EBITDA	34 - 38 Mio. €	37,1 Mio. €	✓
Free Cashflow	> 0 Mio. € / > 7,1 Mio. €	8,4 Mio. €	✓
Kostensenkungsprogramm	20 Mio. €	24 Mio. €	✓
Mitarbeiter	1.350	1.360	✓

# Operatives Geschäft entwickelt sich planmäßig

in Mio. €	2015	2016	Δ	Δ in %
<b>Umsatz</b>	<b>402,4</b>	<b>386,0</b>	<b>-16,4</b>	<b>-4,1%</b>
Kosten der umgesetzten Leistungen	292,3	282,9	-9,4	-3,2%
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>110,1</b>	<b>103,1</b>	<b>-7,0</b>	<b>-6,4%</b>
Marketing- und Vertriebskosten	34,9	33,0	-1,9	-5,4%
Allgemeine Verwaltungskosten	32,1	31,8	-0,3	-0,9%
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-1,0	-1,2	-0,2	N/A
<b>EBITDA</b>	<b>42,2</b>	<b>37,1</b>	<b>-5,1</b>	<b>-12,1%</b>
Abschreibungen	53,3	35,0	-18,3	-34,3%
<b>EBIT vor Sonderabschreibungen</b>	<b>-11,1</b>	<b>2,1</b>	<b>13,2</b>	<b>N/A</b>
Sonderabschreibungen	-	15,2	15,2	N/A
<b>EBIT</b>	<b>-11,1</b>	<b>-13,1</b>	<b>-2,0</b>	<b>-18,0%</b>
Finanzergebnis	-6,0	-5,8	0,2	+3,3%
Ertragsteuern	3,8	-6,1	-9,9	N/A
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-13,2</b>	<b>-25,1</b>	<b>-11,9</b>	<b>-90,2%</b>

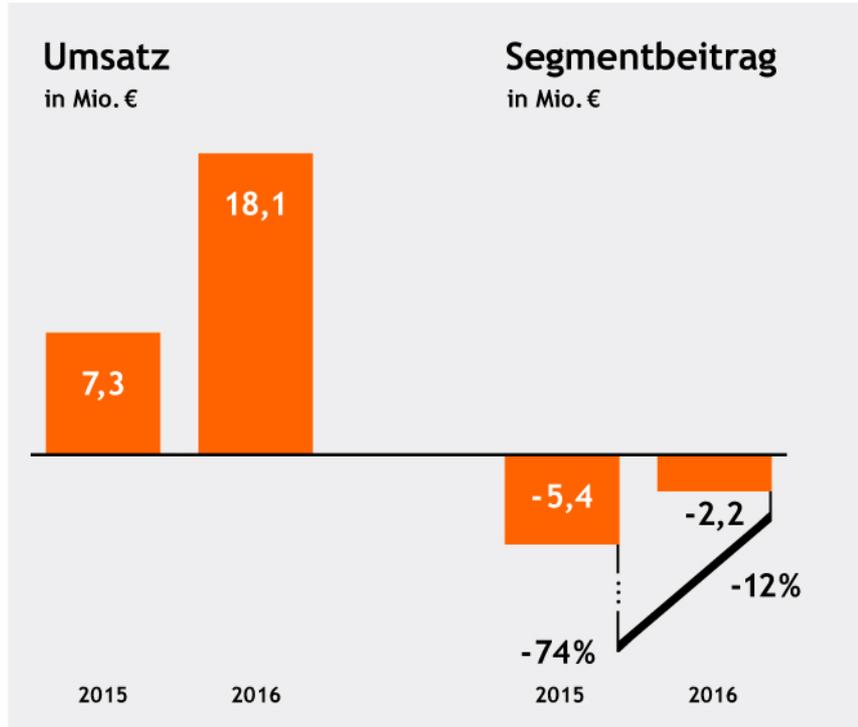
## Umsätze

- Hohes Wachstum in der Cloud; geplante deutliche Rückgänge im TK-Geschäft mit Wiederverkäufern und im Outsourcing

## Ergebnisse

- Positiver Einfluss des Programms zur Kostenreduzierung
- Belastung durch einmalige Abschreibungen in Q4 2016

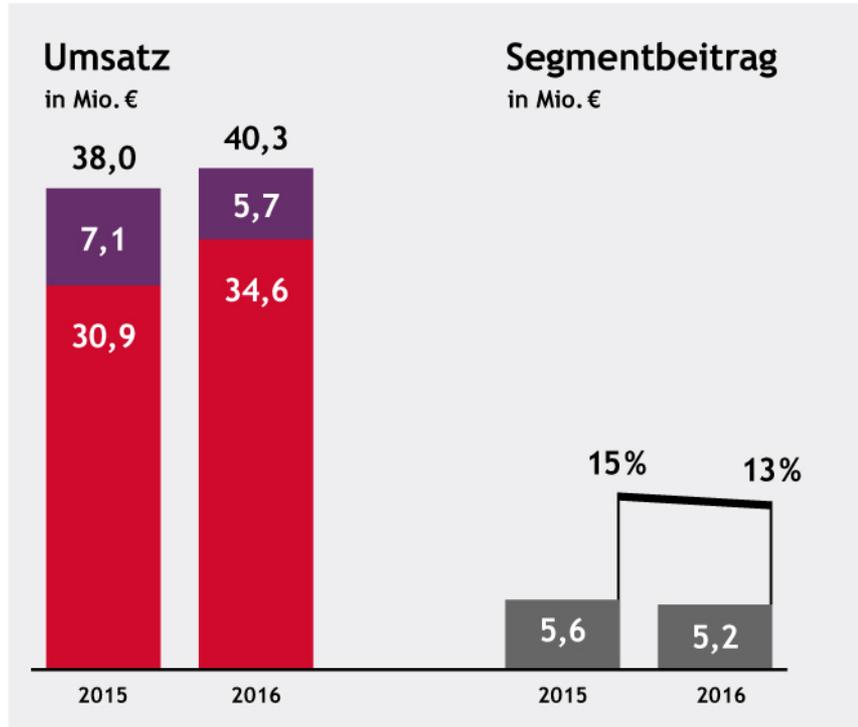
# Cloud: Umsätze mehr als verdoppelt



- Pure Enterprise Cloud und IoT treiben Cloud-Geschäft an
- Umsätze stiegen 2016 von Quartal zu Quartal - von 2,4 Mio. € (Q1) auf 6,1 Mio. € (Q4)

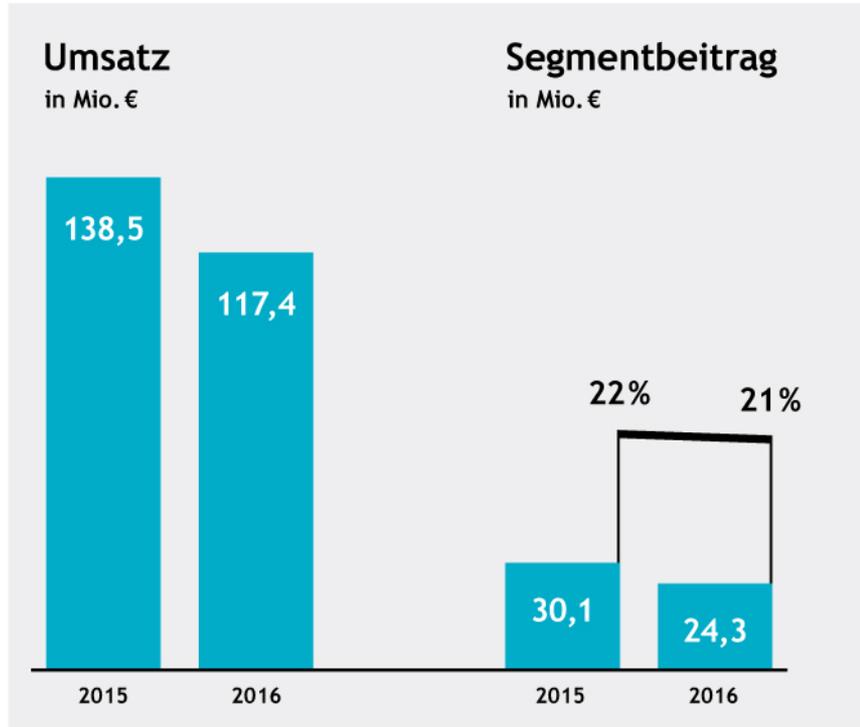
■ Segmentmarge

# Consulting: Anhaltendes Wachstum mit SAP-Beratung



- Umsätze im SAP-Umfeld steigen 2016 um 12 %
- Wachsender Anteil an Cloud-Projekten (SAP HANA)
- Hohe Nachfrage erfordert Einsatz externer Experten
- Segmentmarge in diesem personalintensiven Geschäft bleibt zweistellig

# Outsourcing: Migration in die Cloud beginnt

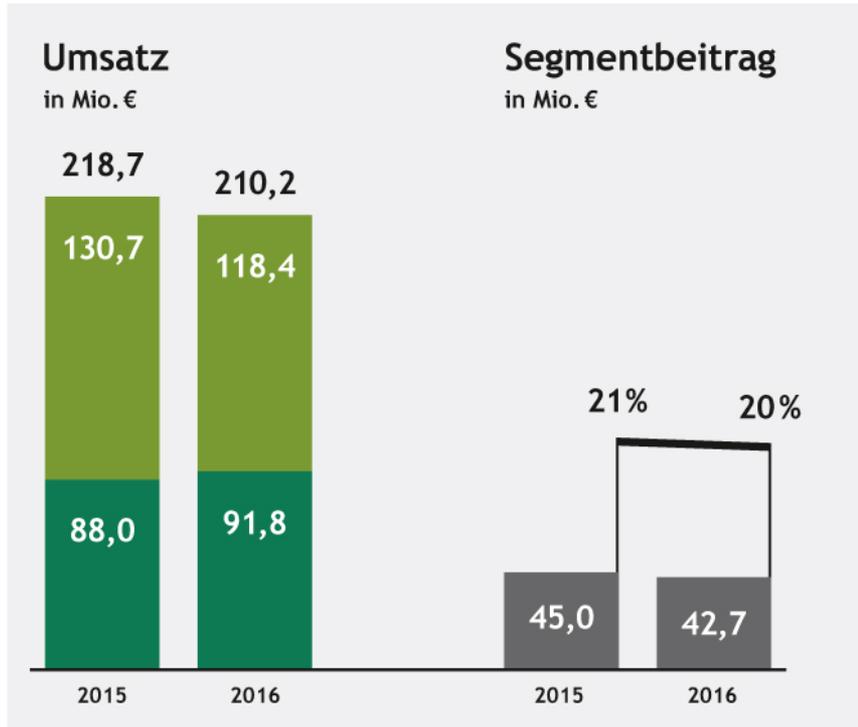


- Tiefgreifender Wandel im traditionellen Outsourcing:
  - Erste Kunden migrieren in die Pure Enterprise Cloud
  - Bei Neukunden konzentriert sich QSC auf das standardisierte Outsourcing aus der Cloud
- Stabile Segmentmarge dank Konzentration auf margenstärkere Umsätze sowie umfassender Kosteneinsparungen

---

■ Segmentmarge

# TK: Umsatzzuwächse mit Firmenkunden



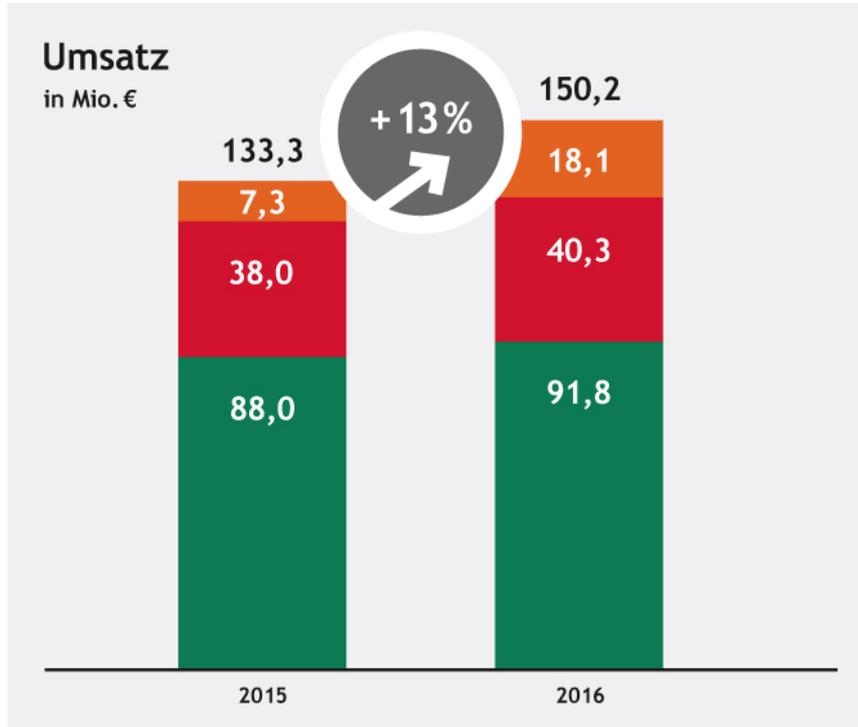
- Bei Geschäftskunden profitiert QSC von ihrer All-IP-Kompetenz und gewinnt zusätzliche Kunden
- Bei Wiederverkäufern herrscht unverändert harter Preiswettbewerb
- Starkes Firmenkundengeschäft sichert attraktive Segmentmarge

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

# Wachstum, wo QSC Wachstum erwartet

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

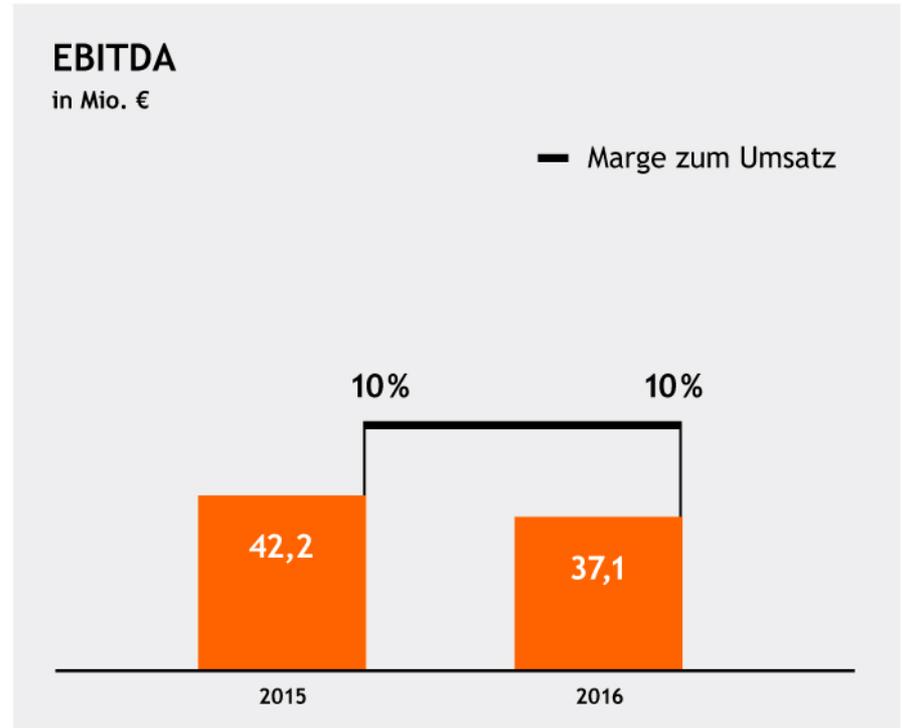
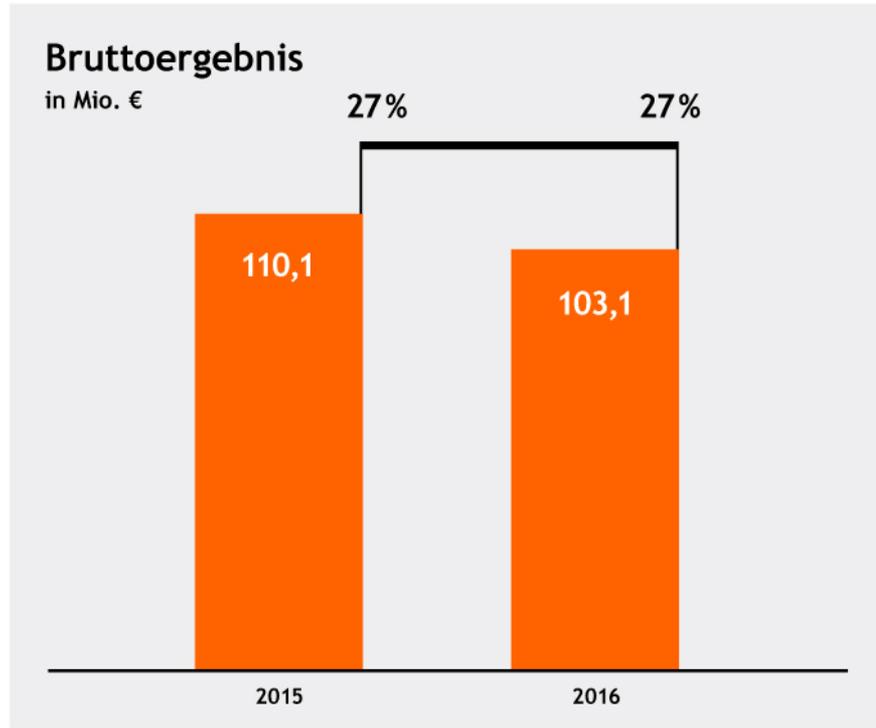
# Zukunftsträchtige Geschäftsfelder legen deutlich zu



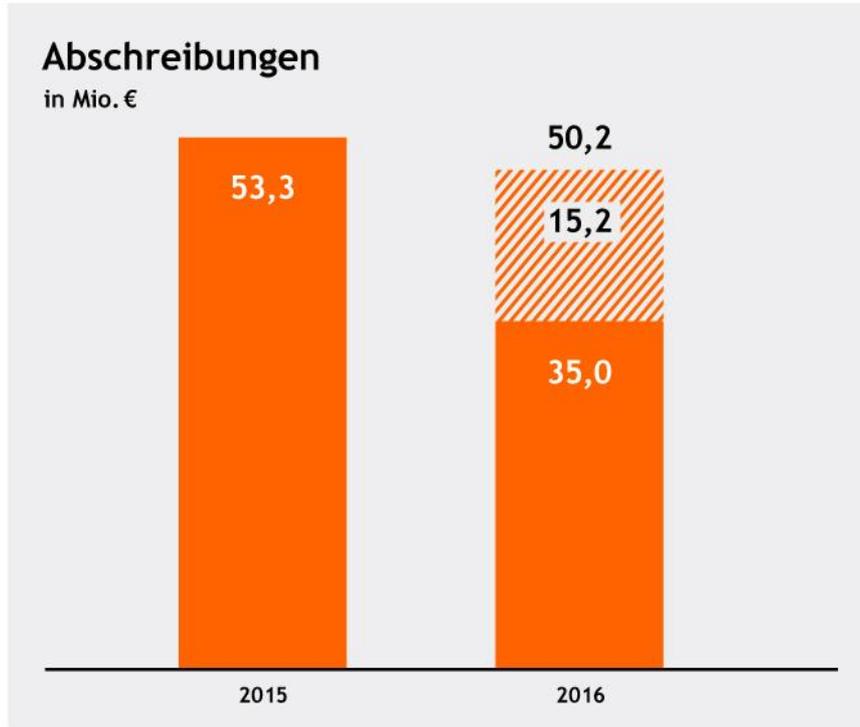
- Zweistelliges Wachstum in den Geschäftsfeldern, in denen QSC Wachstum erwartet: Umbau der Organisation trägt Früchte
- Seit 2014 stieg der Anteil der drei strategisch wichtigen Geschäftsfelder am Gesamtumsatz um 10 Prozentpunkte
- Weiterer Anstieg im Jahr 2017 und darüber hinaus erwartet

- 
- Cloud
  - Consulting
  - TK-Geschäft mit Firmenkunden

# Konstante operative Margen trotz Umsatzrückgängen

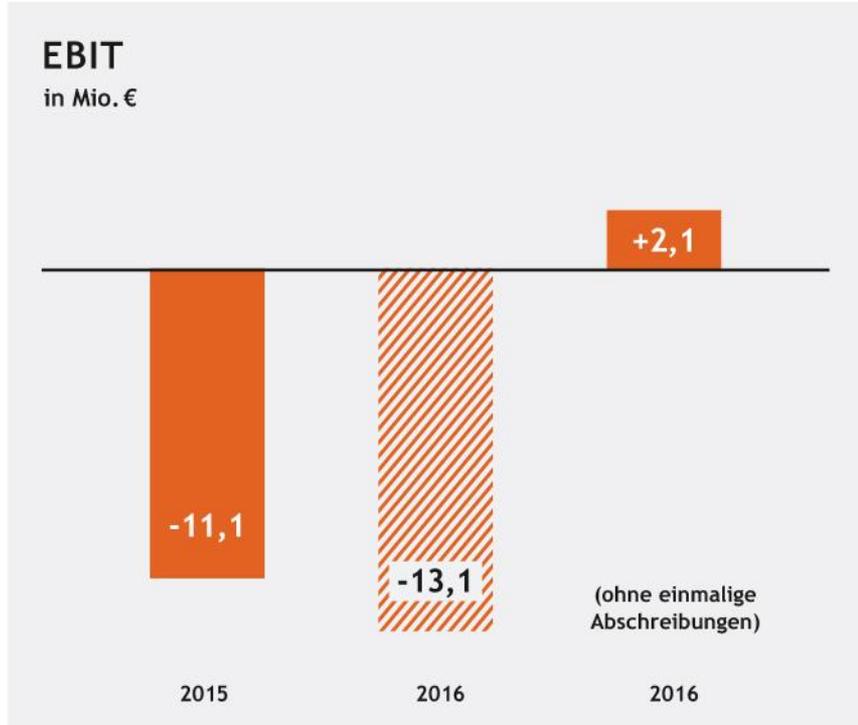


# Deutliche Reduzierung der laufenden Abschreibungen



- Laufende Abschreibung lagen 2016 nur noch bei 35,0 Mio. € (2015: 53,3 Mio. €)
- Einmalige Abschreibungen in Q4 2016 auf:
  - Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte im Outsourcing: 13,9 Mio. €
  - Beteiligung an FTAPI: 1,3 Mio. €

# Einmalige Abschreibungen beeinflussen EBIT



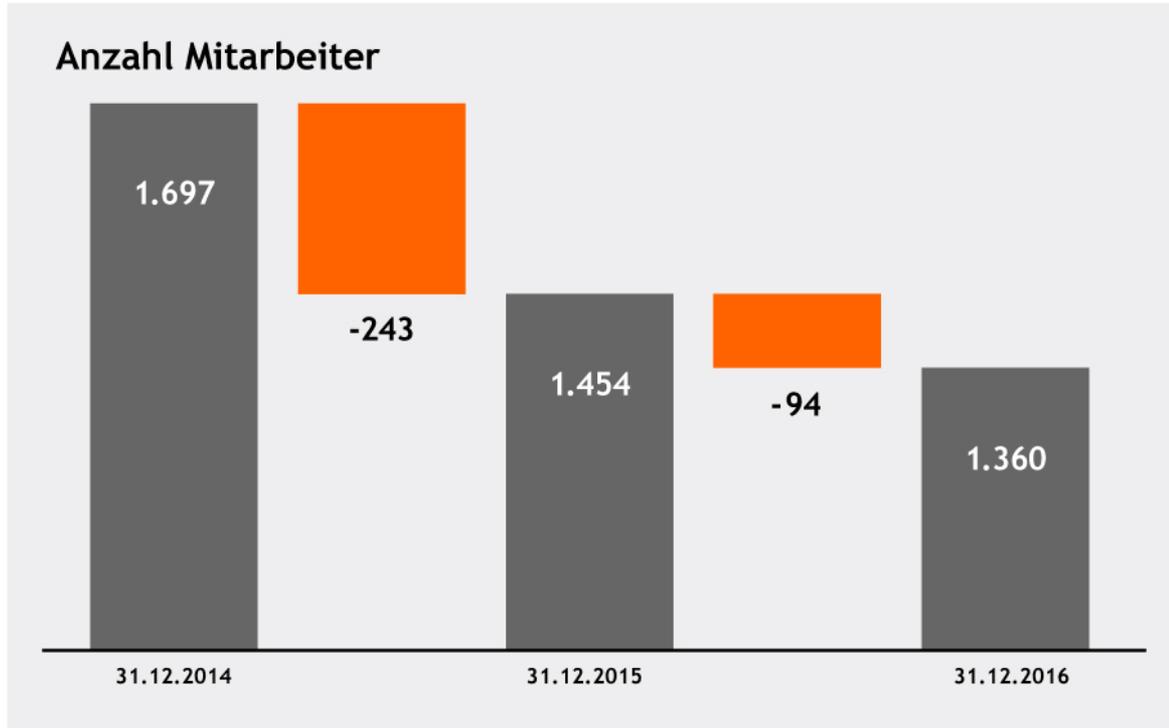
- Niedrigeres EBIT 2016 infolge einmaliger Abschreibungen
- Aus dem operativen Geschäft heraus erzielte QSC 2016 ein EBIT von 2,1 Mio. €

# Einsparungen von mehr als 20 Mio. € erreicht

- Im Februar 2015 startete QSC ein Programm zur Kostenreduzierung
- Kernelemente
  - Abbau von rund 350 Stellen \_\_\_\_\_ 
  - Reduzierung der Zahl externer Berater \_\_\_\_\_ 
  - Verringerung der Zahl der Standorte \_\_\_\_\_ 
  - Straffung der Verwaltung \_\_\_\_\_ 
  - Optimierung des Einkaufs \_\_\_\_\_ 
  - Standardisierung/Industrialisierung des IT-Betriebs \_\_\_\_\_ 
- Ziel für Ende 2016: Einsparungen von insgesamt rund 20 Mio. €

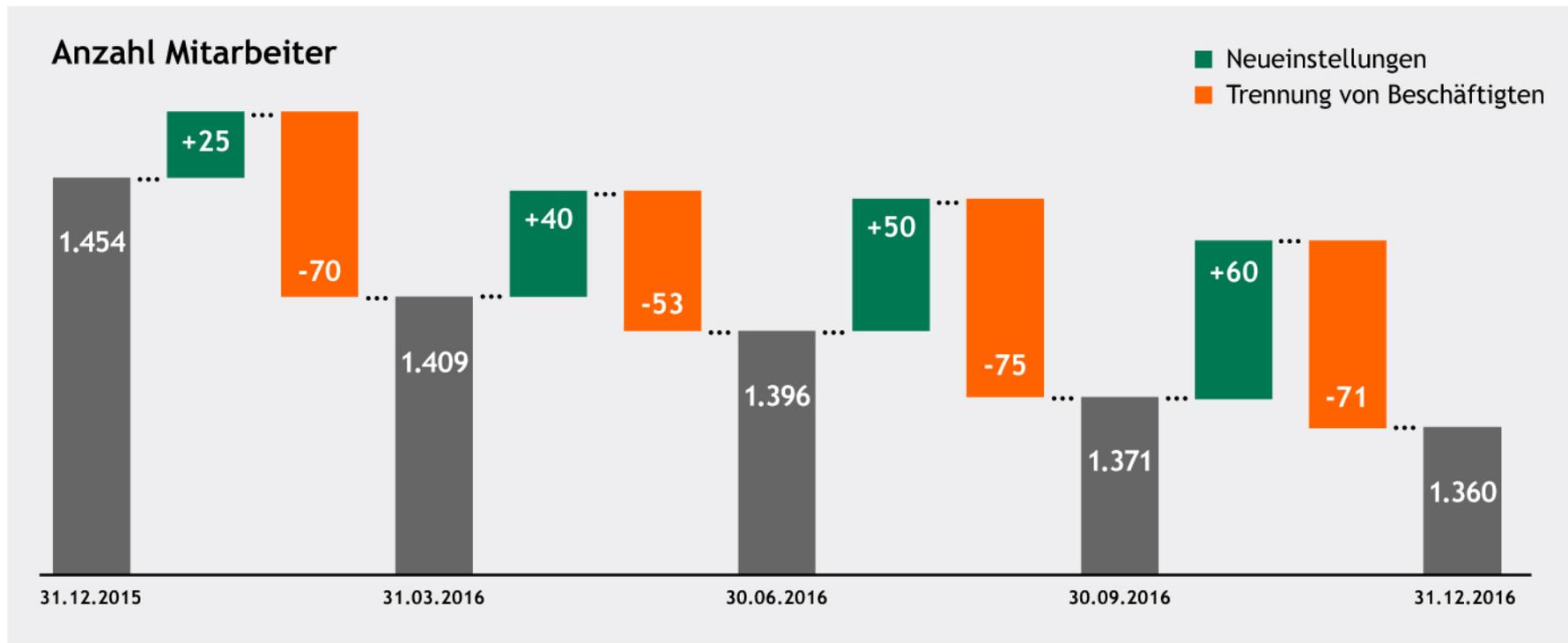
**Ergebnis bis Ende 2016: Einsparungen von insgesamt rund 24 Mio. €**

# Beschäftigtenzahl erreicht Zielgröße

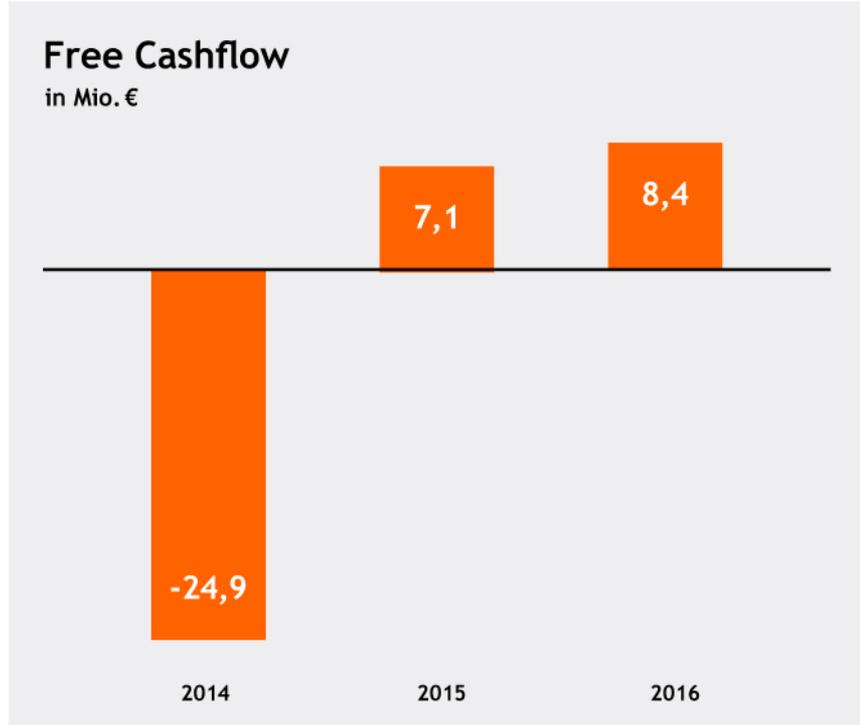


- QSC gelingt Anpassung der Mitarbeiterzahl an Umsatz binnen zwei Jahren
  - => Umsätze pro Mitarbeiter steigen seit 2015
- QSC gelingt Personalabbau trotz zahlreicher Einstellungen von Cloud-Experten im Betrieb und Vertrieb
  - => Umbau der Organisation schreitet voran

# QSC treibt Umbau der Organisation voran

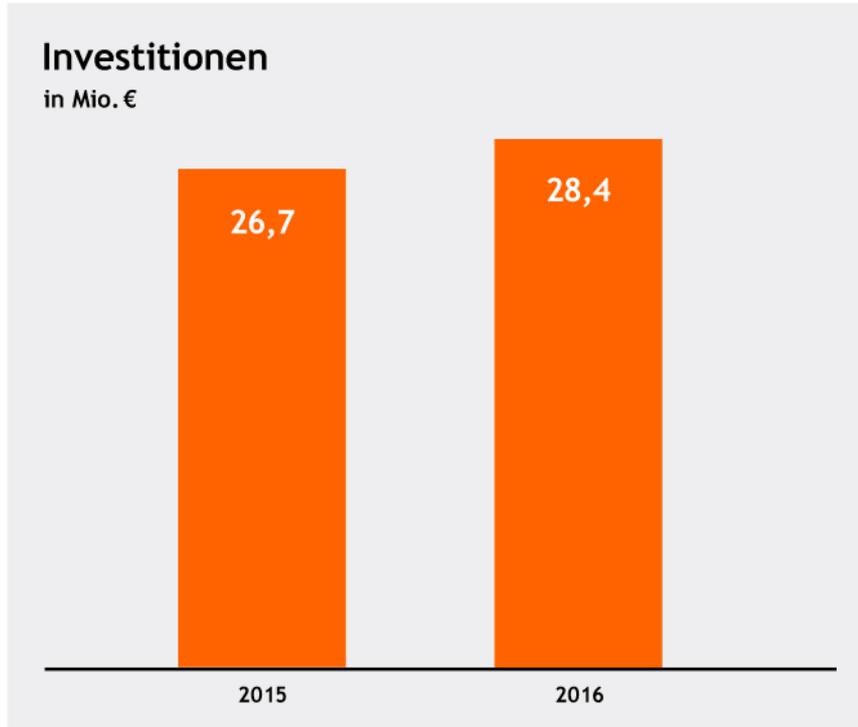


# Free Cashflow steigt zum zweiten Mal in Folge



- FCF von 8,4 Mio. € übertrifft angehobene Prognose von > 7,1 Mio. €
- Positiver FCF ermöglicht QSC die Ausschüttung einer Dividende für 2016
- Vorstand schlägt wie im Vorjahr eine Dividende in Höhe von 3 Cent je Aktie vor

# Investitionen bleiben auf moderatem Niveau



## Zwei Schwerpunkte

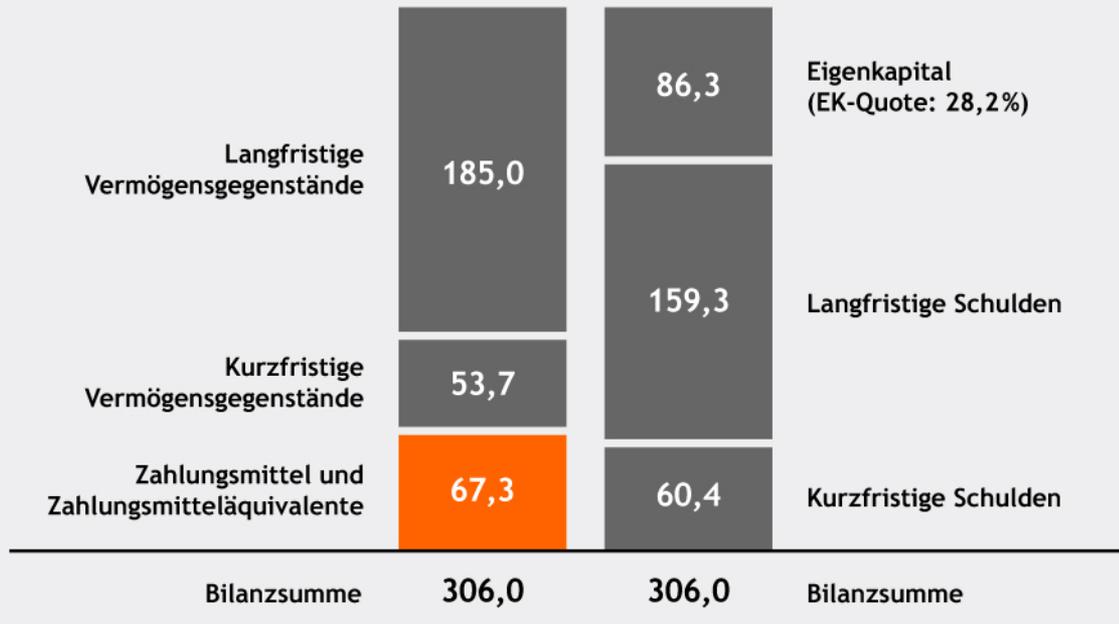
- Infrastruktur und Technik (56 %)
- Kundenprojekte (36 %)

**Ausbau der Infrastruktur in den Rechenzentren dient vor allem der Markteinführung der Pure Enterprise Cloud**

Investitionen bewegen sich im Rahmen der Planungen von bis zu **30 Mio. €**

# Solide Bilanzstruktur

in Mio. € zum 31. Dezember 2016



- EK und langfristige Schulden decken weiterhin fristenkongruent über 100 % des langfristigen Vermögens ab
- Eigenkapital berücksichtigt Fehlerfeststellung der DPR bei den latenten Steuern für das Geschäftsjahr 2014 (11,6 Mio. €)

# 2016 auf einen Blick: Cloud erfüllt die Erwartungen

1. QSC wächst, wo das Unternehmen Wachstum erwartet
2. Cloud- und IoT-Geschäft sind die entscheidenden Wachstumstreiber
3. Programm zur Kostenreduzierung bringt Einsparungen von mehr als 20 Mio. €
4. QSC erwirtschaftet weiter steigenden Free Cashflow

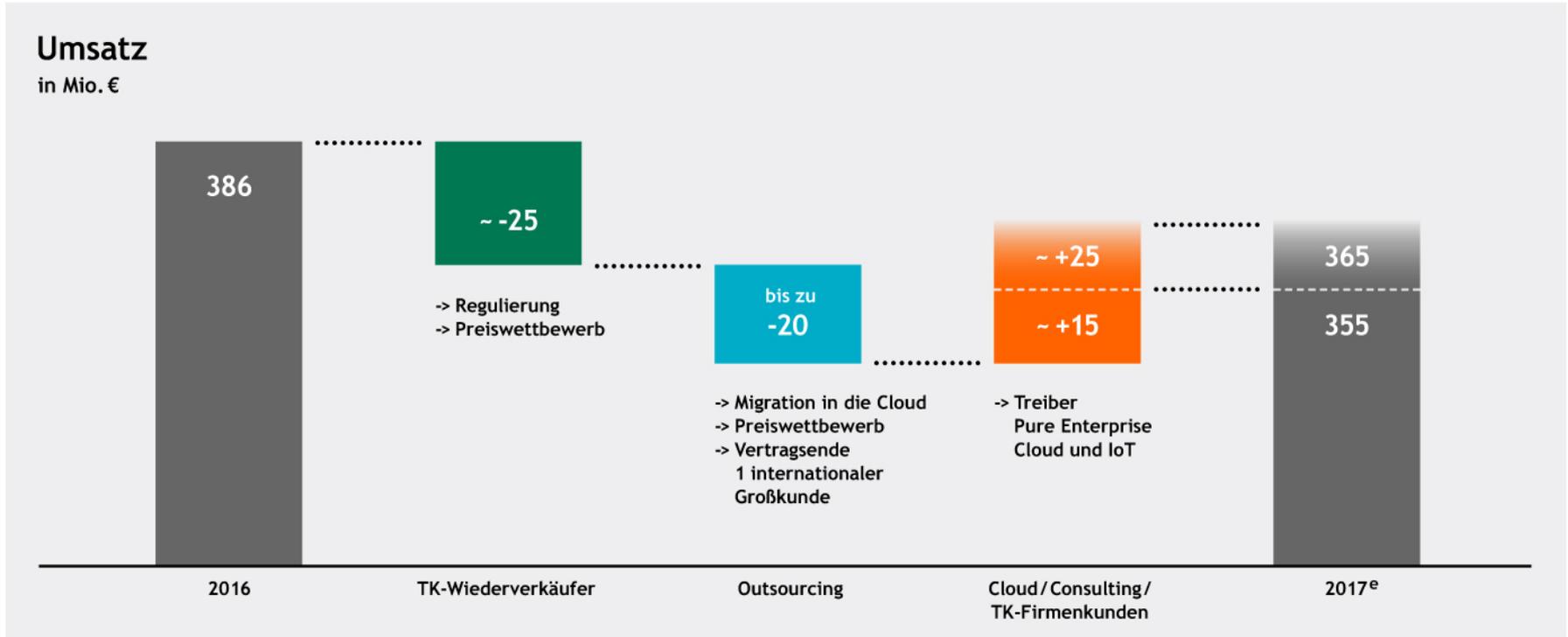
# Finanzieller Ausblick 2017

# 2017: Cloud-Geschäft bleibt im Fokus

QSC plant für das Geschäftsjahr 2017:

- Umsatz von 355 – 365 Mio. €
- EBITDA von 36 – 40 Mio. €
- Free Cashflow über dem Vorjahresniveau von 8,4 Mio. €

# Cloud auch 2017 mit deutlichem Umsatzwachstum



# 2017: Wachstum, wo QSC Wachstum erwartet

Treiber 2017		Umsatzentwicklung 2017
Cloud	Pure Enterprise Cloud und IoT	
Consulting	SAP HANA Projekte	
Outsourcing	Beginnende Migration in die Pure Enterprise Cloud; keine Neukunden im 1:1-Outsourcing	
TK für Firmenkunden	Steigende Nachfrage nach All-IP-Lösungen	
TK für Wiederverkäufer	Harter Preiswettbewerb, verschärfte Regulierung	

# 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>