

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG

28. Mai 2014

Rede von Barbara Stolz

Finanzvorstand der QSC AG

– Es gilt das gesprochene Wort –

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste,

ich heiße Sie zu unserer diesjährigen Hauptversammlung ganz herzlich willkommen. Für mich ist dies heute eine Premiere: Erstmals erläutere ich Ihnen persönlich den Jahresabschluss der QSC AG. Als Bereichsleiterin Finanzen habe ich den Jahresabschluss aber schon viele Jahre verantwortet. Von daher ist mir dieser Abschluss sehr vertraut.

An den Anfang meiner Erläuterungen möchte ich nicht wie üblich den Umsatz oder die Bilanz stellen, sondern das wichtigste Vermögen unseres Unternehmens – die mittlerweile fast 1.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auf ihrer Leistungsbereitschaft, ihren Einsatz und ihrer Kreativität beruht der Erfolg von QSC. Dafür gilt an dieser Stelle mein ganz persönlicher Dank.

Mein Dank gilt auch der hohen Flexibilität aller Kollegen. Ohne diese Veränderungsbereitschaft könnte QSC den tiefgreifenden Wandel zu einem ITK-Anbieter nicht so schnell und so gut meistern. Denn in diesem Wandel verändern sich Strukturen und Prozesse und damit die Aufgaben jedes Einzelnen. 2013 war diese Flexibilität in besonderem Maß gefordert: Nach der Verschmelzung der INFO AG auf die QSC AG haben wir eine einheitliche Organisation geschaffen. Wir haben eine einheitliche Führungsstruktur etabliert; einheitliche Arbeitsverträge und ein einheitliches Vergütungssystem eingeführt.

Heute, im Mai 2014, steht die Grundstruktur der neuen QSC. Nun gilt es, die Integration aller Standorte und aller Geschäftsbereiche mit aller Kraft voranzutreiben. Mir persönlich ist es wichtig, dass dabei jeder einzelne Mitarbeiter seinen optimalen Platz findet. Im laufenden Jahr werden wir daher auch das Team kaum vergrößern, sondern vielmehr in erster Linie das bestehende Team konsequent weiterentwickeln.

Ich weiß: Dies erfordert erneut eine gehörige Portion Flexibilität von den Kollegen. Es ist aber auch eine Chance, sich selber weiterzuentwickeln und die eigenen Fähigkeiten besser zu entfalten. Unser strategisches Ziel dahinter ist klar: Wir wollen, dass QSC ein attraktiver Arbeitgeber ist und bleibt. Wenn uns das gelingt, schlägt sich dies auch positiv in Zahlen und Fakten des Jahresabschlusses nieder.

Lassen Sie mich damit zum Konzernabschluss 2013 kommen: Der erste Blick auf den Umsatz ist scheinbar ernüchternd; er erreichte rund 455 Millionen Euro nach mehr als 480 Millionen Euro im Vorjahr. Wenn man sich die Zahlen aber genauer anschaut, ergibt sich ein anderes Bild: QSC hat auch im Jahr 2013 erhebliche Fortschritte als ITK-Anbieter gemacht: Die ITK-Umsätze stiegen binnen eines Jahres um knapp 35 Millionen Euro. 2013 machte QSC knapp 35 Millionen Euro mehr Umsatz im Outsourcing- und Consulting-Geschäft sowie mit innovativen ITK- und Cloud-Produkten.

Rückläufig war demgegenüber das konventionelle TK-Geschäft. Dafür gibt es mehrere Gründe: Der massive Preiswettbewerb im konventionellen Sprachgeschäft ging weiter; die Preise für Open-Call-by-Call und Preselect-Verbindungen standen unter großem Druck. Dieser Preisverfall ist auch eine Folge sinkender Nachfrage. Handygespräche, Textnachrichten und E-Mails verdrängen die klassische Telefonie. Hinzu kommt ein weiterer Faktor: Eine immer schärfere Regulierung durch die Bundesnetzagentur. Allein die deutliche Senkung der Durchleitungs- und Terminierungsentgelte kostete QSC im vergangenen Jahr knapp 30 Millionen Euro Umsatz.

Insgesamt ging der konventionelle TK-Umsatz 2013 um knapp 60 Millionen Euro zurück. Diese Zahl beweist, wie richtig es war, schon so früh den

Wandel zu einem integrierten ITK-Anbieter einzuleiten. Manch einer mag sich jetzt fragen, warum wir bei solchen Rückgängen überhaupt an diesem Geschäft festhalten. Dazu zwei Antworten: Erstens bilden TK-Angebote einen integralen Bestandteil des Leistungsspektrums eines ITK-Anbieters. Und zweitens leistet das TK-Geschäft einen wichtigen Beitrag zur Deckung der Infrastrukturkosten von QSC.

Festzuhalten bleibt aber: Das konventionelle TK-Geschäft ist rückläufig und margenschwach. Im wachsenden ITK-Geschäft kann QSC dagegen mit erheblich höheren Margen operieren. Die Margenstärke der ITK-Umsätze ist ein wesentlicher Grund für die höhere Finanz- und Ertragskraft im Jahr 2013: Der Free Cashflow verbesserte sich um zwei Millionen Euro auf 25,6 Millionen Euro. Das operative Ergebnis stieg infolge rückläufiger Abschreibungen um 1,9 Millionen Euro auf 26,5 Millionen Euro. Und der Konzerngewinn übertraf mit 23,6 Millionen Euro die Vorjahresgröße sogar um 4,6 Millionen Euro.

Das EBITDA, das operative Ergebnis vor Abschreibungen, blieb dagegen mit 77,8 Millionen Euro nahezu unverändert. Warum? QSC begann im vergangenen Jahr, verstärkt in künftiges Wachstum zu investieren. Dies war eine strategische Entscheidung und eröffnet QSC mittelfristig erhebliche Wachstumspotenziale. Kurzfristig muss das Unternehmen aber erst einmal höhere Kosten schultern. Lassen Sie mich an dieser Stelle zwei Positionen herausgreifen, die auch im laufenden Jahr das Ergebnis beeinflussen: die Personal- und die Entwicklungskosten.

QSC gewann im Jahresverlauf 2013 mehr als 200 ITK-Experten. Es spricht für das QSC-Team und unsere Unternehmenskultur, dass sich eine so hohe Zahl an Fachkräften für QSC entschieden hat. Denn man muss wissen: ITK-Fachkräfte sind derzeit heiß begehrt und können sich ihre Jobs regelrecht aussuchen.

Die höhere Mitarbeiterzahl ging mit höheren Personalkosten einher: Diese stiegen im Jahr 2013 um knapp 14 Millionen Euro. Doch fest steht: Es gibt keine bessere Investition in die Zukunft als Investitionen in Mitarbeiter.

Viele dieser neuen Kollegen arbeiten an Innovationen; QSC beschäftigt inzwischen mehr als 60 Software-Entwickler sowie Cloud-Pioniere. Das Entwicklungsbudget verdreifachte sich auch daher im Jahr 2013 nahezu auf 5,9 Millionen Euro.

Einen Teil dieses Budgets aktiviert QSC. Im vergangenen Jahr entfielen bereits 10 Prozent der Investitionen auf die Entwicklung. 42 Prozent der Investitionen waren kundenbezogen. Der Schwerpunkt lag hier auf dem Übergang großer Outsourcing-Projekte in den Regelbetrieb. Insgesamt erhöhten sich die Investitionen 2013 um vier Prozent auf 39,6 Millionen Euro. Damit lagen sie unverändert im Rahmen der Zielspanne von sechs bis zehn Prozent des Umsatzes.

Den Free Cashflow konnten wir trotz höherer Investitionen steigern. Diese Kennzahl ist für Sie als Eigentümer besonders wichtig. Denn der Free Cashflow entspricht den liquiden Mitteln, die nach Abzug aller Aufwendungen und Investitionen zur freien Verfügung stehen. Zur freien Verfügung heißt: Sie können der Sicherung der finanziellen Unabhängigkeit oder Akquisitionen dienen. Sie bilden aber vor allem die Grundlage, um Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, am Erfolg Ihres Unternehmens zu beteiligen. Ein steigender Free Cashflow vergrößert den Spielraum für eine attraktive Dividende. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat heute unter Tagesordnungspunkt 2 vor, die Dividende um einen Cent auf 10 Cent je Aktie zu erhöhen.

Nach drei Jahren mit einer steigenden Dividende kann ich mit Gewissheit sagen: QSC ist ein Dividendenwert!

Die QSC-Aktie ist aber auch ein Wachstumswert. Dies unterstreicht der Kursverlauf im Jahr 2013; binnen eines Jahres verdoppelte sich der Kurs. Einen ersten Schub erhielt die Aktie am 1. Februar mit der Nachricht, dass die beiden QSC-Gründer jeweils mehr als 1,5 Millionen Aktien erworben hatten. Investoren werteten dies als Vertrauensbeweis in die Strategie der Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter. Die Fortschritte hierbei zeigten sich danach auch deutlich in den Quartalszahlen. Im Sommer gaben daher

immer mehr Investoren ihre Zurückhaltung auf und erwarben QSC-Aktien – der Kurs stieg allein im dritten Quartal um 44 Prozent.

Angesichts der hohen Nachfrage überschritt der Kurs im Oktober sogar kurzzeitig die Marke von 5 Euro. Seien wir ehrlich: Diese Kurse waren schon sehr ambitioniert und basierten weniger auf Fakten und mehr auf dem Versuch zahlreicher Investoren, auf einen fahrenden Zug aufzuspringen. In den Folgewochen und -monaten war daher eine Konsolidierung unvermeidlich. Einige Investoren realisierten Gewinne, einige überdachten weitere Anlagen auch mit Blick auf die verstärkten Investitionen in künftiges Wachstum. Festzuhalten bleibt aber: Die QSC-Aktie bewegt sich heute auf einem deutlich höheren Niveau als noch vor einem Jahr.

Wie geht es weiter? Ich kann die künftige Entwicklung der Kapitalmärkte nicht vorhersehen und ein kleiner Wert wie QSC wird sich von den großen Trends niemals vollständig abkoppeln können. Ich weiß aber aus vielen Gesprächen, was unsere Aktie antreiben wird. Allen voran sind dies weitere Fortschritte als ITK-Anbieter und Erfolge bei Innovationen. Je mehr Innovationen zur Marktreife kommen, desto mehr Investoren werden in den ITK- und Cloud-Anbieter QSC investieren.

Bevor dies geschieht, müssen wir selber investieren. Das laufende Jahr steht ganz im Zeichen von Investitionen in künftige Wachstumsfelder und allen voran von Investitionen in Innovationen. Diese Investitionen prägten auch den jüngsten Quartalsabschluss. Das Entwicklungsbudget verdoppelte sich im Vergleich zum ersten Quartal 2013, die Personalkosten stiegen in diesem Zeitraum um rund fünf Millionen Euro. Wie gesagt, bei diesen Kosten handelt es sich um Investitionen, die sich mehrfach amortisieren werden. Kurzfristig belasten sie aber das Ergebnis. Bei einem Umsatz von 109,1 Millionen Euro erzielte QSC im ersten Quartal ein EBITDA-Ergebnis von 13,4 Millionen Euro und einen Konzerngewinn von 300.000 Euro.

Neben den Investitionen spielt an dieser Stelle auch der sogenannte PRAP-Effekt eine Rolle. Das ist ein Effekt aus der Auflösung eines passiven Rechnungsabgrenzungspostens. QSC hatte Anfang 2011 anlässlich des vorzeitigen Ausstiegs von TELE2 aus der Netzgesellschaft Plusnet rund 66 Millionen Euro erhalten. Diese Zahlung wurde über die ursprüngliche Laufzeit des Plusnet-Vertrags bis Ende 2013 abgegrenzt und dann Quartal für Quartal in Höhe von 5,2 Millionen Euro erfolgswirksam aufgelöst. 2014 fehlen uns folglich im Vergleich zum Vorjahr jedes Quartal 5,2 Millionen Euro beim Ergebnis. Der Free Cashflow ist davon aber nicht betroffen.

Der Wegfall des PRAP-Effekts ist ebenso wie die höheren Investitionen in die Planungen für das laufende Jahr eingeflossen. QSC plant nun – je nach Fortschritten bei der Markteinführung von Innovationen – einen Umsatz von 450 bis 470 Millionen Euro, ein EBITDA-Ergebnis von 60 bis 70 Millionen Euro und einen Free Cashflow von 26 bis 32 Millionen Euro. Dies bedeutet: Auch im laufenden Jahr will QSC den Free Cashflow steigern. Und wie gesagt: Dieser Free Cashflow bildet die Basis für Ihre Beteiligung am Unternehmenserfolg!

Die kontinuierliche Zahlung einer attraktiven Dividende setzt neben einer nachhaltigen Finanz- und Ertragskraft auch eine solide Finanzierung voraus. Und ich behaupte: QSC ist sehr solide finanziert.

Dazu zwei Kennzahlen: Die Eigenkapitalquote lag Ende 2013 bei 49 Prozent und damit weit über der Quote der meisten deutschen Unternehmen. Und das von Angelsachsen gern herangezogene Verhältnis der Nettoschulden zum EBITDA belief sich zu diesem Zeitpunkt gerade einmal auf 0,5. Sprich: Das jährliche EBITDA würde ausreichen, um die Nettoschulden zweimal zu tilgen.

Eine solche Solidität macht QSC zu einem attraktiven Partner für Banken. Das konnte ich in den vergangenen Wochen selbst erfahren, als wir die Finanzierung erfolgreich optimierten. Die Banken rannten uns förmlich die Türe ein. Mitte Mai haben wir schließlich einen Vertrag über ein

Schuldscheindarlehen über 150 Millionen Euro mit einer Laufzeit von fünf bis sieben Jahren zu guten und bereits langfristig fixierten Konditionen abgeschlossen.

Jetzt fragen Sie sich vielleicht, wofür ein so solide finanziertes Unternehmen wie QSC so viel Geld benötigt. Die Antwort lautet: Zum Teil tilgt QSC damit ein bis September 2016 laufendes Darlehen. Da wir mehr Geld als ursprünglich geplant aufnehmen konnten, können wir das Geld auch für die Rückführung eines Factoring-Vertrags der ehemaligen INFO AG nutzen. Zudem dient das Schuldscheindarlehen der reibungslosen Finanzierung unserer Investitionen in künftige Wachstumsfelder.

Diese Investitionen bilden den Schwerpunkt unserer Arbeit im laufenden Jahr. Sie bilden auch die Grundlage für das profitable Wachstum in den kommenden Jahren. Und, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sie bilden auch die Grundlage für eine weiterhin steigende Dividende!

Ich möchte mich an dieser Stelle ganz herzlich für Ihre Aufmerksamkeit bedanken und übergebe nun das Wort an Dr. Schlobohm.