

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG

27. Mai 2015

Rede von Stefan A. Baustert

Finanzvorstand der QSC AG

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,
meine Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung.

Mein Name ist Stefan Baustert und ich bin seit 1. Januar 2015 im Vorstand der QSC AG, verantwortlich für den Finanzbereich. In diesem beruflichen Umfeld arbeite ich seit über 30 Jahren, davon viele Jahre als Geschäftsführer oder als Mitglied des Vorstands.

Ich werde Ihnen nachfolgend nicht nur einen Überblick über das Geschäftsjahr 2014 geben, sondern auch über die Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr.

Präsentation S. 2

Es gibt nichts zu beschönigen: 2014 waren alle wesentlichen Finanzkennzahlen rückläufig. Der Umsatz sank um 24,3 Mio. € auf 431,4 Mio. €, das Bruttoergebnis reduzierte sich um 49,3 Mio. € auf 61,0 Mio. €. Der Verlust aus dem laufenden Geschäft belief sich auf 8,7 Mio. €. Hinzu kamen außerordentliche Abschreibungen auf Buchwerte früherer Akquisitionen in Höhe von 18,0 Mio. € sowie eine Rückstellung für anstehende Personalmaßnahmen in Höhe von 7,2 Mio. €. Daraus resultiert ein negatives Konzernergebnis von 33,9 Mio. €. Die Ursachen für den Ergebniseinbruch im Jahr 2014 werde ich Ihnen nun skizzieren.

Präsentation S. 3

Lassen Sie mich mit dem Umsatz anfangen: Die Grafik zeigt es deutlich: In den Geschäftsjahren 2013 und 2014 blieb der Umsatzblock aus Telekommunikation-

Geschäftskunden, Outsourcing, Consulting und Cloud-Geschäft mit rund 284 Mio. € relativ stabil.

Das Telekommunikationsgeschäft für Endverbraucher ist dagegen seit 2009 rückläufig. 2014 lag der Umsatz bei nur noch 148,1 Mio. €, das heißt 23,2 Mio. € niedriger als 2013. Auch in den Folgejahren wird dieses Geschäft tendenziell rückläufig sein. Zum Teil liegt dies am veränderten Telefonieverhalten der Verbraucher. Hinzu kommt die sehr wettbewerbsintensive Situation bei unseren Kunden, den Service-Providern. Darüber hinaus muss auch künftig mit weiteren Eingriffen der Regulierungsbehörde gerechnet werden – allein im laufenden Jahr kostet uns die verschärfte Regulierung rund 10 Mio. € Umsatz.

QSC sieht dieser Entwicklung nicht tatenlos zu, sondern hat vor diesem Hintergrund sehr frühzeitig einen Transformationsprozess eingeleitet. Auch ein Geschäftsfeld mit hohem Wachstumspotenzial ist definiert: Unser neues Geschäftsfeld „Cloud Computing“ soll künftig die rückläufige Entwicklung im Telekommunikationsgeschäft auffangen. Die Umsätze sind zwar noch bescheiden, aber hier geht es darum, neue Produkte und Dienste zu entwickeln, die uns langfristig hohe und margenstarke Umsätze ermöglichen.

Präsentation S. 4

Um Umsatz zu generieren, ist der Einsatz von Sachmitteln und Personal notwendig. Das Gros dieser Aufwendungen wird in den sogenannten Kosten der umgesetzten Leistungen abgebildet. Und genau hier liegt ein wesentlicher Grund für den Ergebniseinbruch im Jahr 2014: Obwohl der Umsatz um 24,3 Mio. € sank, stiegen gleichzeitig die Kosten der umgesetzten Leistungen um 25,0 Mio. € an. In der Folge fiel die Bruttomarge von 24,2% im Jahr 2013 auf 14,1% im Jahr 2014. Der starke Anstieg der Kosten der umgesetzten Leistungen hat insbesondere zwei Ursachen:

- Zum einen entfiel 2014 erstmals eine Kostenentlastung von rund 20 Mio. €, die das Unternehmen seit 2011 jährlich vereinnahmen konnte. Es handelt sich dabei um die ratierliche Auflösung eines Rechnungsabgrenzungspostens aus einer frühzeitigen Vertragsauflösung mit dem Unternehmen Tele2 Ende 2010. Dies hatte eine entsprechende buchhalterische Kostenreduzierung in Höhe von rund 20 Mio. € pro Jahr in den Jahren 2011 bis 2013 zur Folge.
- Zweitens stieg der Anteil der Personalkosten innerhalb der Position der Kosten der umgesetzten Leistungen deutlich an. Der hohe Anstieg der Mitarbeiterzahlen bei

rückläufigen Umsätzen ist das Kernproblem des Unternehmens, auf das ich im Folgenden eingehen werde.

Präsentation S. 5

Die Belegschaft von QSC wuchs von 1.334 Mitarbeitern per 31. Dezember 2011 auf 1.697 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter per 31. Dezember 2014. Binnen drei Jahren erhöhte sich die Zahl damit um 363 Mitarbeiter.

Präsentation S. 6

In der gleichen Zeit reduzierte sich der Umsatz von 478,1 Mio. € im Jahr 2011 um 46,7 Mio. € auf 431,4 Mio. € im Jahr 2014. Wenn wir beide Entwicklungen – mehr Mitarbeiter bei weniger Umsatz – vergleichen, wird klar, wo die Probleme liegen.

Präsentation S. 7

Die Personalkosten sind von 72,7 Mio. € im Jahr 2011 auf 124,2 Mio. € im Jahr 2014 angestiegen. Ein Anstieg um 71%. Der Anteil der Personalkosten am Umsatz erhöhte sich damit von 15,2% auf 28,8%; der Personalkostenanteil am Umsatz hat sich somit fast verdoppelt. Eine solche Kostenentwicklung bei rückläufigem Umsatz führt in die Verlustzone.

Die Entwicklung der Personalkosten passt nicht zur Umsatzentwicklung. Das ist die wesentliche Ursache der aktuell schwierigen Lage. Da wir derzeit keine Anzeichen für steigende Umsätze sehen, die den heutigen Personalbestand rechtfertigen würden, bleibt uns nichts anderes übrig, als die Personalkosten zu senken.

Der Personalaufbau der vergangenen Jahre muss somit korrigiert werden.

Präsentation S. 8

Und damit haben wir begonnen: Perspektivisch beschäftigt QSC zum 31. Dezember 2015 bereits gut 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weniger als zum Ende des Vorjahres – obwohl wir noch keine aktiven Maßnahmen im Rahmen eines Sozialplans umgesetzt haben. Eigenkündigungen, individuelle Aufhebungsverträge, Nichtübernahme aus Befristungen und Probezeiten – all dies, ohne nennenswerte Neueinstellungen, haben uns per Ende Mai bereits zu dieser Entwicklung gebracht. Und das trotz Übernahme von rund 30 Auszubildenden, die dieses Jahr ihre Lehrzeit bei der QSC AG beendet haben bzw. beenden werden.

Selbstverständlich reicht es nicht, sich nur auf die Reduzierung der Personalkosten zu konzentrieren. Wir beleuchten derzeit alle Kostenarten. Das Programm zur Kostensenkung ist gut angelaufen und wir arbeiten kontinuierlich daran weiter. Insgesamt wollen wir in den Jahren 2015 und 2016 rund 25 Mio. € einsparen und die Belegschaft um rund 350 Beschäftigte reduzieren. Schon dieses Jahr sind Einsparungen von mehr als 10 Mio. € geplant.

Präsentation S. 9

Lassen Sie mich nun zur Bilanz kommen: Diese ist mit einem Eigenkapital in Höhe von 145,6 Millionen Euro nach wie vor solide. Die Eigenkapitalquote betrug zum 31. Dezember 2014 35,9%. Für die Solidität steht auch die langfristige Finanzierung: Im Mai 2014 wurde erfolgreich ein Schuldscheindarlehen über 150 Mio. € platziert und die Liquidität des Unternehmens deutlich verbessert; per Ende 2014 betrug sie 88,1 Mio. €.

Präsentation S. 10

Die finanzielle Solidität unterstreicht die Tatsache, dass QSC zwischen 2011 und 2014 einen Free Cashflow in Höhe von 65,3 Mio. € erwirtschaften konnte. Einschließlich der jetzt vorgeschlagenen Dividendenzahlung von 10 ct/Aktie wurden für diesen Zeitraum 46,9 Mio. € hiervon an Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ausgeschüttet. Trotz des Ergebnisses 2014 rechtfertigt der gute Free Cashflow der vergangenen Jahre auch den heutigen Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2014.

Präsentation S. 11

Insgesamt betrachtet war 2014 alles andere als ein gutes Jahr für QSC; 2015 werden wir das Unternehmensergebnis verbessern. Für das laufende Jahr erwarten wir einen Umsatz von über 400 Mio. €, ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, auch EBITDA genannt von über 40 Mio. € und wieder einen positiven Free Cashflow.

Wir werden die Ertrags- und Finanzkraft steigern, das Unternehmen weiterentwickeln, das Cloud-Geschäft ausbauen und den Kapitalmarkt überzeugen. Die voraussichtlich positive Entwicklung sollte auch der QSC-Aktie neuen Schwung geben. Das sind unsere Ziele – daran werden wir gemessen und hierfür arbeiten wir.

Die Ergebnisse des ersten Quartals belegen, dass QSC auf dem richtigen Weg ist. Mit 104,7 Mio. € Umsatz und einem Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen von 9,1 Mio. €

haben wir eine solide Ausgangsbasis für die verbleibenden neun Monate geschaffen. Das ist zwar noch nicht besonders komfortabel, gibt aber auch keinen Anlass, an unserer Prognose zu zweifeln.

Das Unternehmen ist derzeit in schwierigem Fahrwasser, hat aber gute Voraussetzungen, wieder auf Kurs zu kommen. Die Wende ist eingeleitet und der Kurs auf Erfolg gerichtet.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.