



Analystenkonferenz
Köln, 27. Mai 2019

QSC 2020^{plus} - DIE WACHSTUMSTRATEGIE

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.

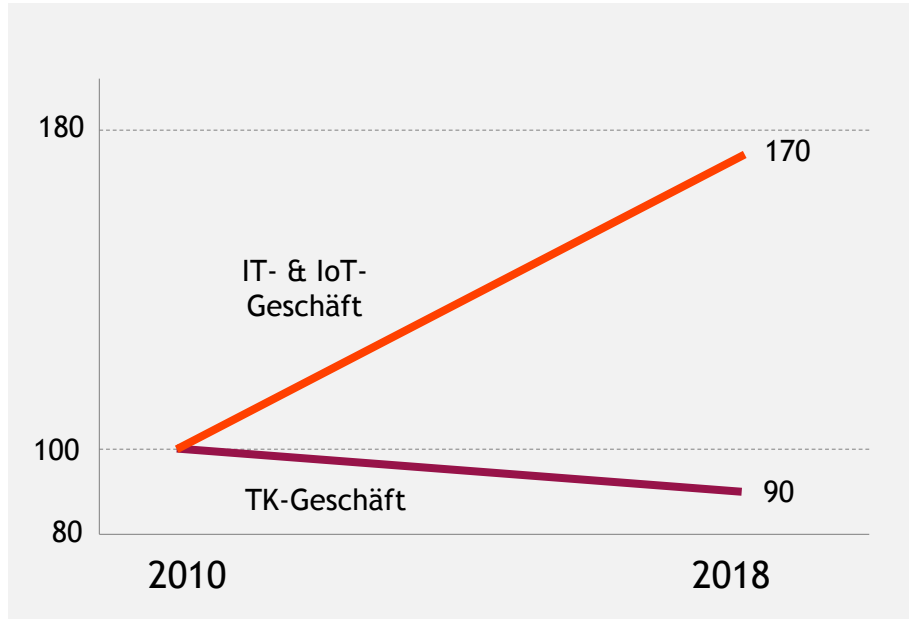
Obwohl die zukunftsbezogenen Aussagen mit großer Sorgfalt getroffen werden, kann deren Richtigkeit nicht garantiert werden. Die tatsächlichen Ergebnisse können daher von den hier beschriebenen, erwarteten Ergebnissen abweichen. QSC wird zukunftsbezogene Aussagen nach der Veröffentlichung der Präsentation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

Agenda

- **Einleitung** **Jürgen Hermann**
- **QSC 2019** **Telekommunikationsgeschäft
erfolgreich verkauft** **Stefan A. Baustert**
- **QSC 2020^{plus}** **Die Wachstumsstrategie** **Jürgen Hermann**
- **Fragen & Antworten**

Erfolgreiche Transaktion beschleunigt Wachstumsstrategie

Entwicklung der QSC-Marktsegmente*



Strategie 2020^{plus}:

Weiterentwicklung der QSC AG zum Outperformer im Markt

Verkauf von Plusnet:

Erfolgreiche Transaktion am oberen Ende der Erwartungen

**QSC 2019:
Telekommunikationsgeschäft
erfolgreich verkauft**

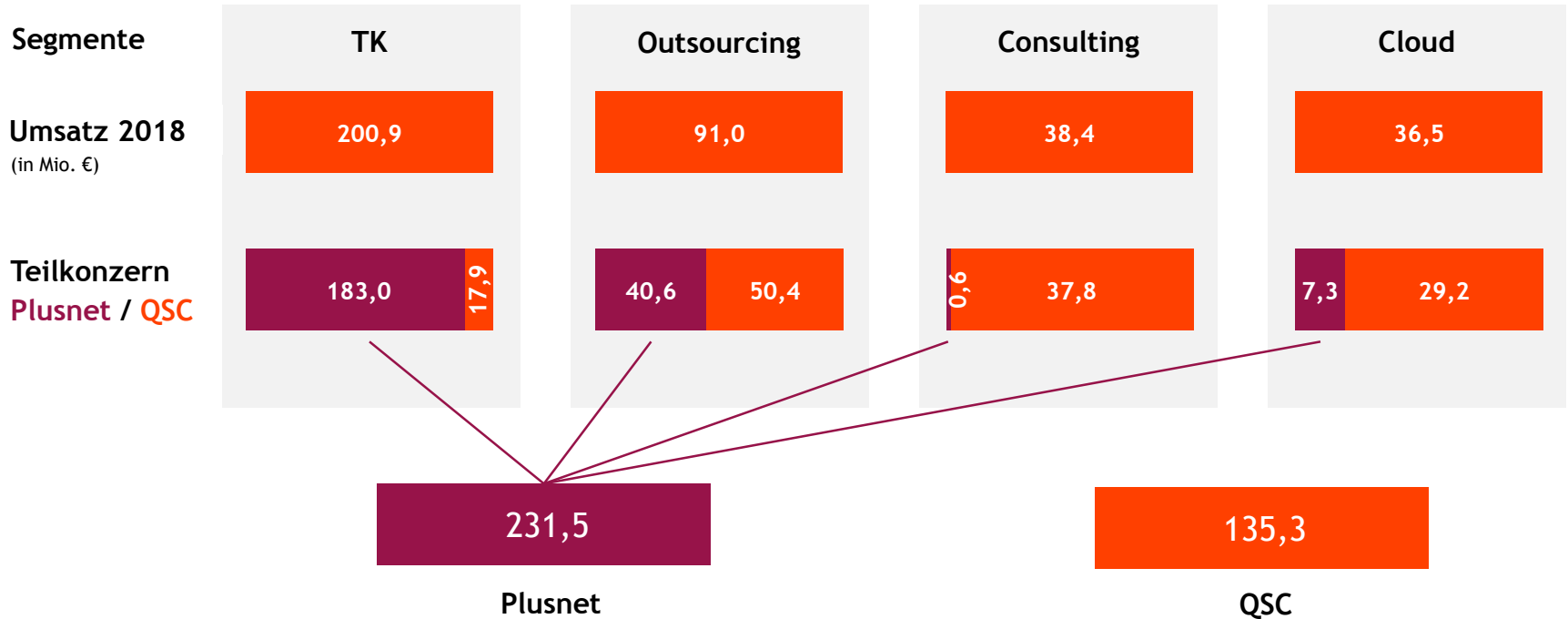
Plusnet-Verkauf auf einen Blick

- > QSC verkauft TK-Geschäft für
 - >> 229 Mio. € Equity-Value
 - >> 205 Mio. € Enterprise-Value
- > Closing: 31. Juli 2019 (unterstellt)
- > QSC hat Telekommunikation weiterhin im Portfolio
- > TK-Verkauf beschleunigt die Umsetzung der Wachstumsstrategie

Eckdaten des Verkaufs

>	Umsatz Plusnet (2018)	231,5 Mio. €
>	Anzahl Mitarbeiter Plusnet	387
>	Leistungsbezug QSC von Plusnet	7,9 Mio. € (jährlich)
>	Leistungsbezug Plusnet von QSC	6,8 Mio. € (jährlich)
>	Verwaltungsleistungen QSC für Plusnet (Sonstige betriebliche Erträge)	7,3 Mio. € (jährlich)

Elemente des Plusnet-Umsatzes 2018



Verkauf dient der Umsetzung der Wachstumsstrategie

Barkaufpreis in Höhe von 205 Mio. € (Enterprise-Value) dient primär drei Zwecken:

- 1 Beschleunigte Umsetzung der Wachstumsstrategie
- 2 Mögliche Akquisitionen zur gezielten Ergänzung des Technologie-Portfolios
- 3 Vollständige Rückführung der Verschuldung
 - Noch ausstehende Tranchen des 2014 aufgenommenen Schuldscheindarlehens 54 Mio. €*
– Konsortialdarlehen 65 Mio. €*

* Zum 31. Dezember 2018

Höheres EBITDA und höherer Free Cashflow erwartet

QSC erwartet für das laufende Geschäftsjahr (Closing zum 31. Juli 2019 unterstellt)



einen Umsatz von mehr als 255 Mio. €
(bislang > 350 Mio. €)



ein EBITDA von mehr als 145 Mio. € (beinhaltet ~110 Mio. € Entkonsolidierungsergebnis)
(bislang > 65 Mio. €)



einen Free Cashflow von mehr als 130 Mio. €
(bislang: im niedrigen einstelligen Millionen-Euro-Bereich)

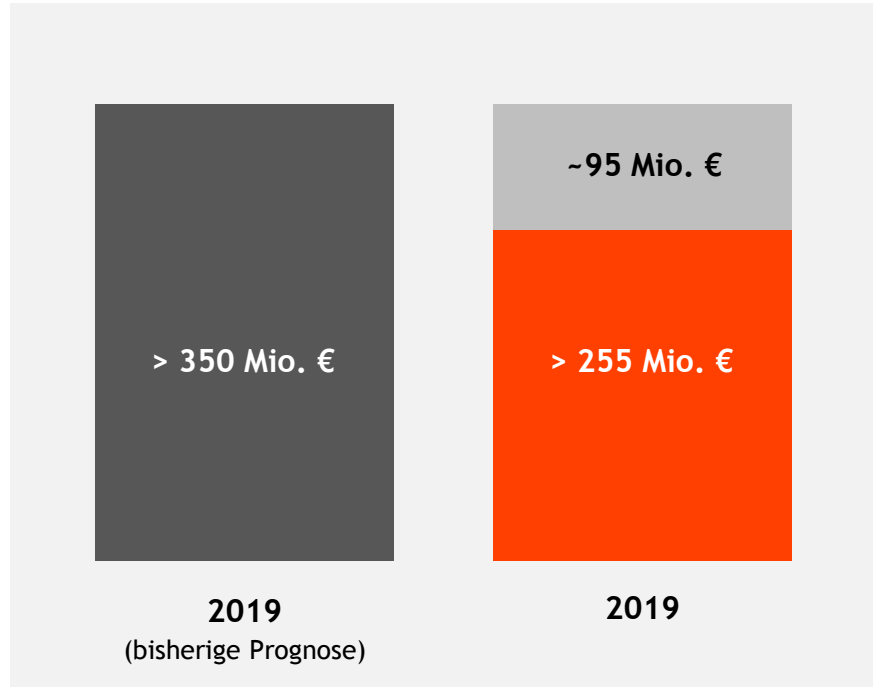
Plusnet-Verkauf prägt neue Free-Cashflow-Prognose

>	Enterprise Value (Cash- and debt-free)	205 Mio. €
>	Transaktions-, Beratungs- und Migrationskosten (bis zu)	-20 Mio. €
>	Steuern, Zinsen und sonstige Verbindlichkeiten	-15 Mio. €
>	Wachstumsfinanzierung (bis zu)	-20 Mio. €
>	Zwischensumme	> 150 Mio. €
>	Factoring	-10 Mio. €
>	Escrow	-9 Mio. €
>	Free-Cashflow-Prognose 2019	> 130 Mio. €

Entkonsolidierungsergebnis treibt EBITDA



Umsatzentwicklung 2019



Umsatzanteil Plusnet für den Zeitraum August bis Dezember 2019 (Closing zum 31. Juli 2019 unterstellt)

Aktualisierte Prognose für 2019

QSC 2020^{plus}: Die Wachstumsstrategie

QSC agiert im wachstumsstarken IT- und IoT-Markt



Quellen: Experton 2017; PAC/eigene Recherche; Deloitte, IoT-Studie 2016

Strategie 2020^{plus}: Ausrichtung auf profitables Wachstum

„Digitalisierer für den Mittelstand“

Attraktives Geschäftsportfolio

- Hoch skalierbar
- Wiederkehrend

Top- Innovationen

- Neue Technologien
- Neue Kombi-Services

Schlagkräftiges Go-to-Market

- Strategische Partner
- Branchenfokus

Neues & erfahrenes Managementteam

- Top-Expertise
- Unternehmertum

Zukunftsinvestitionen und M&A

2022: Umsatz ~200 Mio. € - EBITDA >10% - Positiver Free Cashflow

QSC-Strategie ist „live“ und zeigt bereits Erfolge



Gehr. Heinemann
Gegründet 1879



→ Erfolgreiche Verlängerung aller Bestandskundenverträge in 2018

→ Erfolgsfaktoren: Leistungsfähigkeit - Servicequalität - Mittelstandsorientierung

Top-Wins der letzten Wochen



Handel -
Großauftrag

Migration der gesamten
SAP-Landschaft auf SAP HANA
und in die SAP-HANA-
Enterprise-Cloud

SCHMOLZ + BICKENBACH

Group



Produzierendes Gewerbe -
Großauftrag

Migration sämtlicher
zentraler IT-Systeme - von
SAP bis Digital Workplace -
in eine Multi-Cloud

Großer
Gebäudedienstleister

Energie -
Auftrag

Betrieb einer der deutschland-
weit größten IoT-Plattformen
für das intelligente
Energiemanagement

Erfolge: Vertragsverlängerungen mit größeren Volumina



+ 55 %



+ 192 %



+ 11 %



+ 21 %

Umsatzvolumen „Neuvertrag“ mit deutlich höherem Volumen gegenüber „Altvertrag“

**Positionierung:
„Digitalisierer für den Mittelstand“**

„Digitalisierer für den Mittelstand“

UNSERE MISSION

In Zeiten zunehmender Digitalisierung ermöglichen wir unseren Kunden, ihr Geschäftsmodell und ihre Geschäftsprozesse hoch flexibel und effizient weiterzuentwickeln.

UNSERE KOMPETENZ

Wir verfügen über langjährige technologische und Anwendungs-Erfahrungen in den Bereichen Cloud und Colocation, SAP und Internet of Things.

UNSER LEISTUNGSVERSPRECHEN

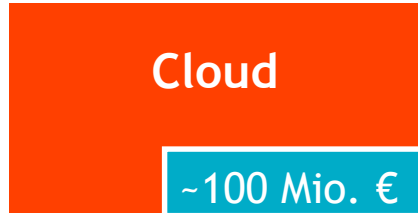
Wir bieten höchste Ende-zu-Ende-Qualität und Sicherheit - und begegnen unseren mittelständischen Kunden unternehmerisch, serviceorientiert und auf Augenhöhe.

Einzigartiges Lösungsspektrum IT & IoT für Mid-Caps

Services / Anbieter		QSC	Andere Cloud- und IT-Outsourcing-, SAP- und Industrial-IoT-Anbieter												
Cloud	IaaS														
	Multi-Cloud-Management														
	Cloud Transformation														
SAP	Application Management Services														
	Integration IoT in SAP														
	SAP Cloud Business (HEC)														
	S/4HANA Migration														
IoT	IoT-Devices														
	IoT-Betrieb														
	Edge Computing														

Attraktives Geschäftsportfolio

Hoch skalierbares und wiederkehrendes Geschäft 2022



- Infrastructure-as-a-service
- Multi-Cloud-Management
- Cloud-Transformation*



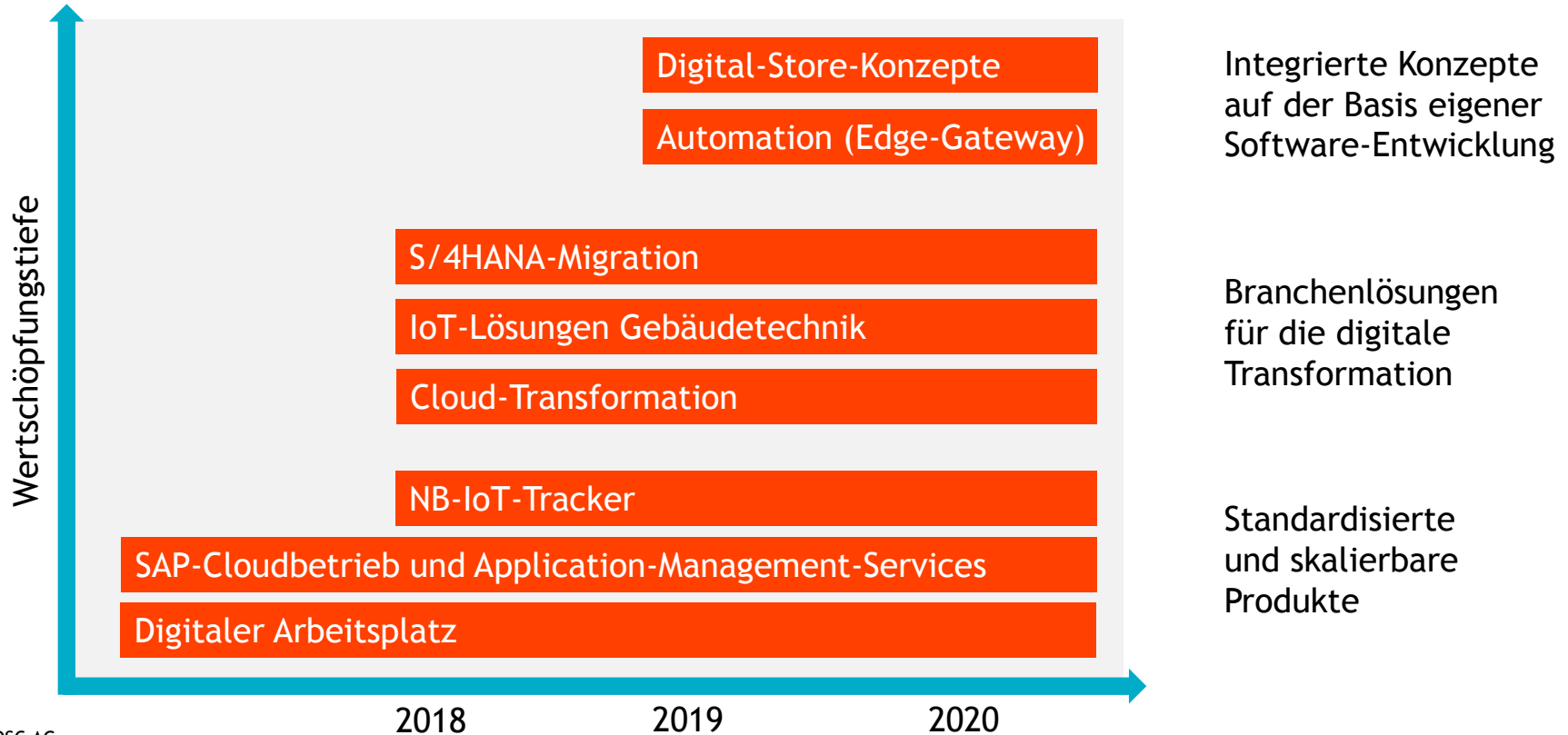
- Application-Management-Services
- Integration SAP in IoT
- SAP-Cloud-Business (HEC)
- S/4HANA-Migration*



- IoT-Devices
- IoT-Betrieb
- Edge-Computing

Mehr als 80 % unseres Geschäfts ist hoch skalierbar - mit wiederkehrenden Umsätzen

Hohe Wertschöpfung durch IP sichert Marge



Top-Innovationen

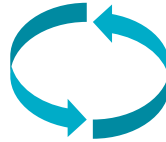
Wir bringen Innovationen in den Mittelstand

Neue Technologien (Beispiele)

- S/4HANA
- Edge-Computing

Vertiefung

- Multicloud und DevOps
- Künstliche Intelligenz
- Analytics
- Permissioned Blockchain
- 5G und NB IoT
- ...



Neue Kombi-Services (Beispiele)

- „Sensor meets Business“

Vertiefung

- Digitaler Arbeitsplatz
- Intelligente Gebäudetechnik
- Digital Store
- Digital Supply Chain
- Kopplung von OT und IT
- ...

Innovation #1 - S/4HANA-Migration

SAP : „Bis 2025 müssen alle Systeme auf S/4HANA umgestellt sein!“

- Bis heute erst 3 % der DACH-Kunden migriert
- 8 % wollen noch in 2019 umsteigen
- 45 % planen die Umstellung bis 2021

Großer und wachsender Markt!

QSC: Top-Kompetenz für S/4HANA-Migrationen

90 % der SAP-Berater geschult

Top-Projekt-Expertise

SAP Gold Partner

QSC-Fachliteratur



Innovation #2 - Edge-Computing

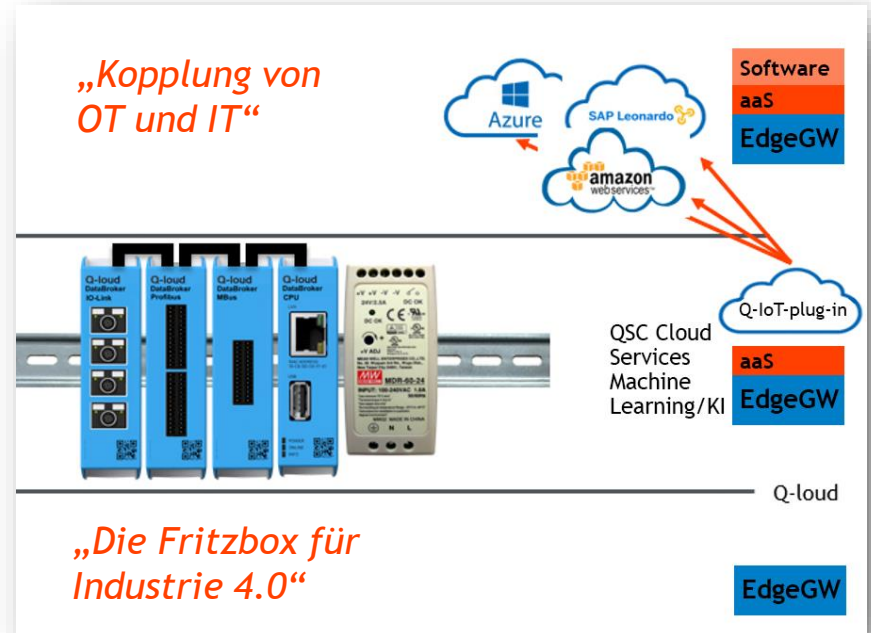
Tatsächlich autonome Echtzeit-Systeme (z. B. CAx-Fabriken, eMobility, 5G in der Industrie) brauchen dezentrale Datenverarbeitung „vor der Cloud“ (Edge)

Für Edge wird eine große Wachstumsdynamik prognostiziert
(Goldman Sachs: 35 Mrd. € weltweit)

**QSC ist aktuell der einzige Entwickler und Betreiber von Edge-Computing in Europa -
Branchenfokus Maschinen- / Anlagenbau**

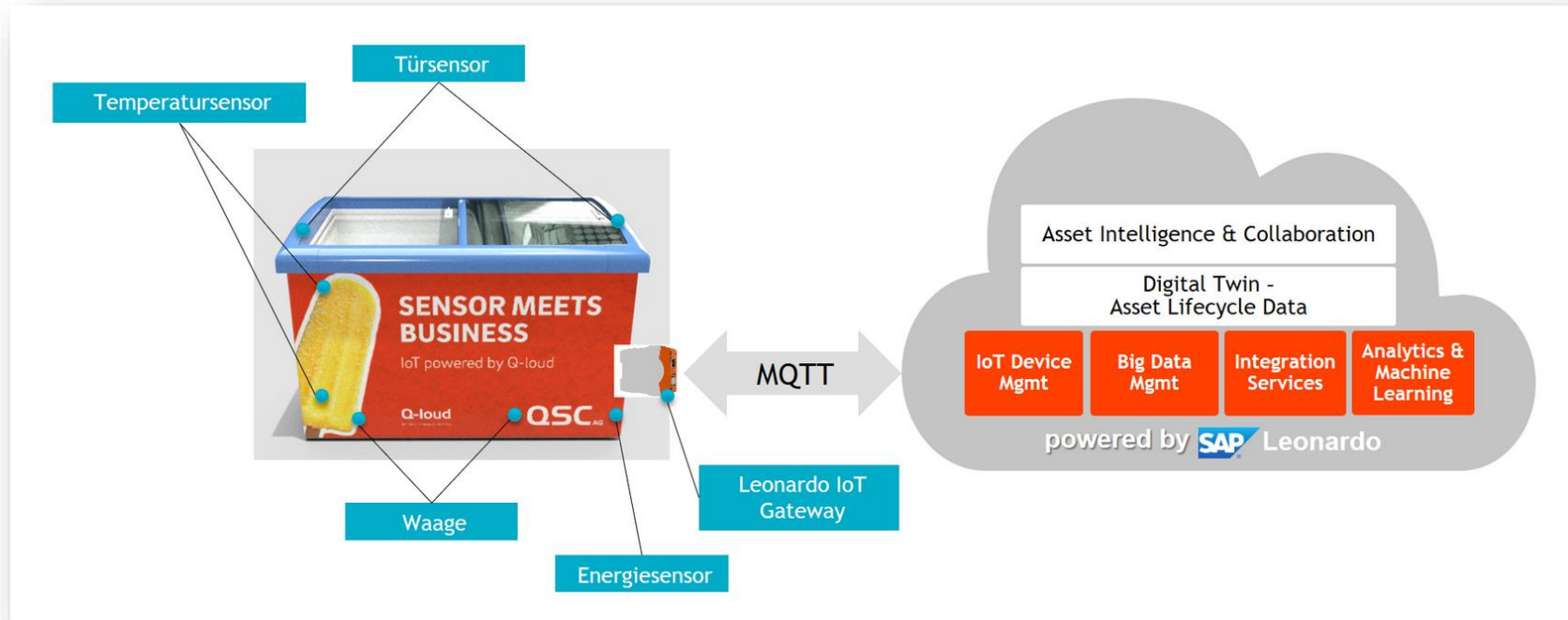
QSC-Kompetenz

Beispiel, schematisch



Innovation #3 - „Sensor meets Business“

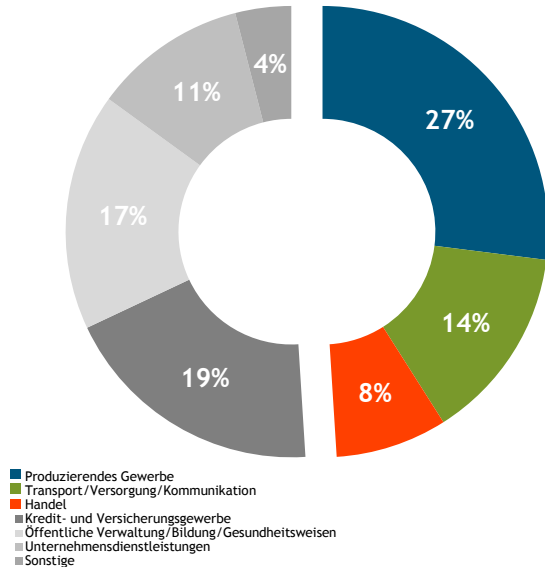
Anwendungsbeispiel „Intelligente Eistruhe“, Handel



Schlagkräftiges Go-to-Market

Klarer Fokus auf Wachstumsbranchen

Die drei Branchen repräsentieren fast 50 % des Gesamtmarktes IT-Services in Deutschland. Neue Technologien wie KI oder IoT werden das Wachstum beschleunigen.



- Das **Produzierende Gewerbe** ist die Branche mit den höchsten IT-Investitionen. Treiber sind Industrie-4.0-Anwendungen, für die Cloud-Technologien die Basis bilden.
- In der **Energiebranche** erfordern Smart Metering und Smart Grid neue IT-Services. Zudem nimmt die Nachfrage nach IoT-Lösungen überdurchschnittlich zu.
- Der **Handel** ist besonders stark in Bewegung. Der Umbau zum Online-Shopping ist weitgehend abgeschlossen, nun wird IoT der Innovationstreiber.

Quelle: IDC, Der Markt für IT-Services Deutschland, 2017 - 2022, Januar 2019

Multiplikation im Markt durch starke Partner

IT-Dienstleistungen für den
Mittelstand (Cloud und SAP)

IoT-Produkte und Lösungen für
Industrie 4.0

Strategische Partnerschaften

Branchenspezifische Lösungen



Handel



Produzierendes
Gewerbe



Energie

Standardisierte und skalierbare Produkte und Dienstleistungen für alle
Branchen im Mittelstand



+ Sourcing Advisor

Schlagkräftige Aufstellung des Vertriebs

Kundenfokus



Handel



Produzierendes
Gewerbe



Energie

- Regionaler Fokus
- Branchenfokus
- Zielkunden pro Region

QSC - Vertrieb/Regionale Aufstellung für die Unternehmens-IT

Region HH

OWL

West

Süd

- Ziel: frühzeitig Kundennetzwerke besetzen und Deals identifizieren, strategische Partner nutzen

Unterstützung aus den Portfoliobereichen



Fachvertriebe



Portfolio



Marketing

- Bereitstellung erfolgt aus Portfolio-Bereichen
- Steuerung über zentrales Deal-Board

Neues und erfahrenes Managementteam

Die neue Geschäftsleitung: Expertise & Unternehmertum



T·Systems

Leiter Cloud und
IT-Outsourcing

Seit 2019

Thies Rixen, 47



Vorsitzende der GF
Q-loud GmbH

Seit 2018

Dr. Myriam Jahn, 50



Leiter SAP und
Innovationen

Seit 2019

Thorsten Raquet, 41



Leiter
Colocation

Seit 2016

Rüdiger Hofer, 52



Leiter Strategisches
Partnermanagement

Seit 2019

Waldemar Gerlach, 50



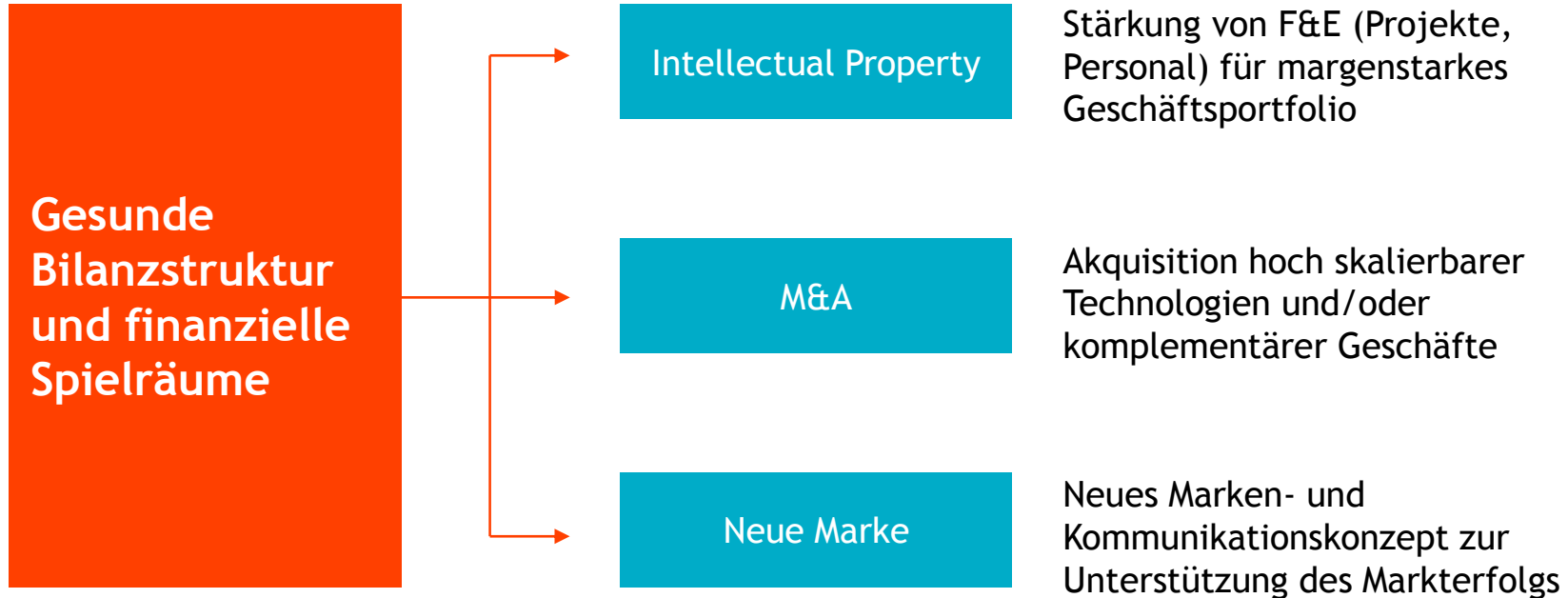
Leiter
Finanzen

Seit 2013

Christoph Reif, 39

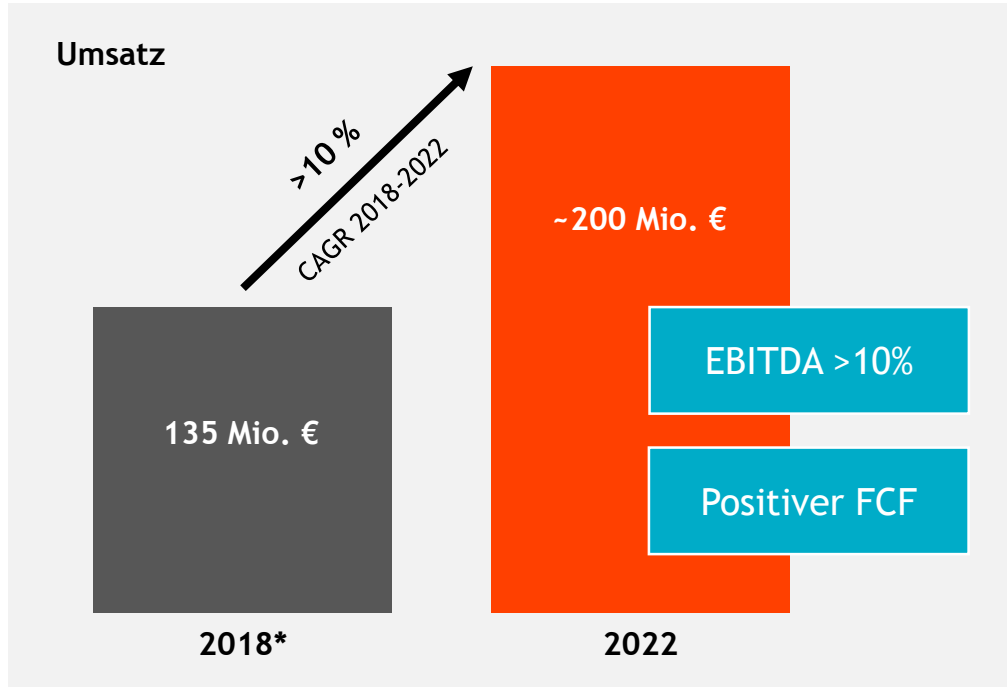
Zukunftsinvestitionen und M&A

Wir investieren in unser profitables Wachstum



Zielsetzung: „Outperformer“

Strategie 2020^{plus}: Wachstum „über Markt“



„Outperformer“
im Wettbewerbsumfeld

QSC: Ein hoch attraktives Wachstumsunternehmen

„Digitalisierer für den Mittelstand“

Attraktives Geschäftsportfolio

- Hoch skalierbar
- Wiederkehrend

Top- Innovationen

- Neue Technologien
- Neue Kombi-Services

Schlagkräftiges Go-to-Market

- Strategische Partner
- Branchenfokus

Neues & erfahrenes Managementteam

- Top-Expertise
- Unternehmertum

Zukunftsinvestitionen und M&A

2022: Umsatz ~200 Mio. € - EBITDA >10% - Positiver Free Cashflow

Fragen & Antworten

Kontakt



QSC AG
Arne Thull
Head of Investor Relations

T +49 221 669-8724

F +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

