

QSC AG

Unternehmenspräsentation

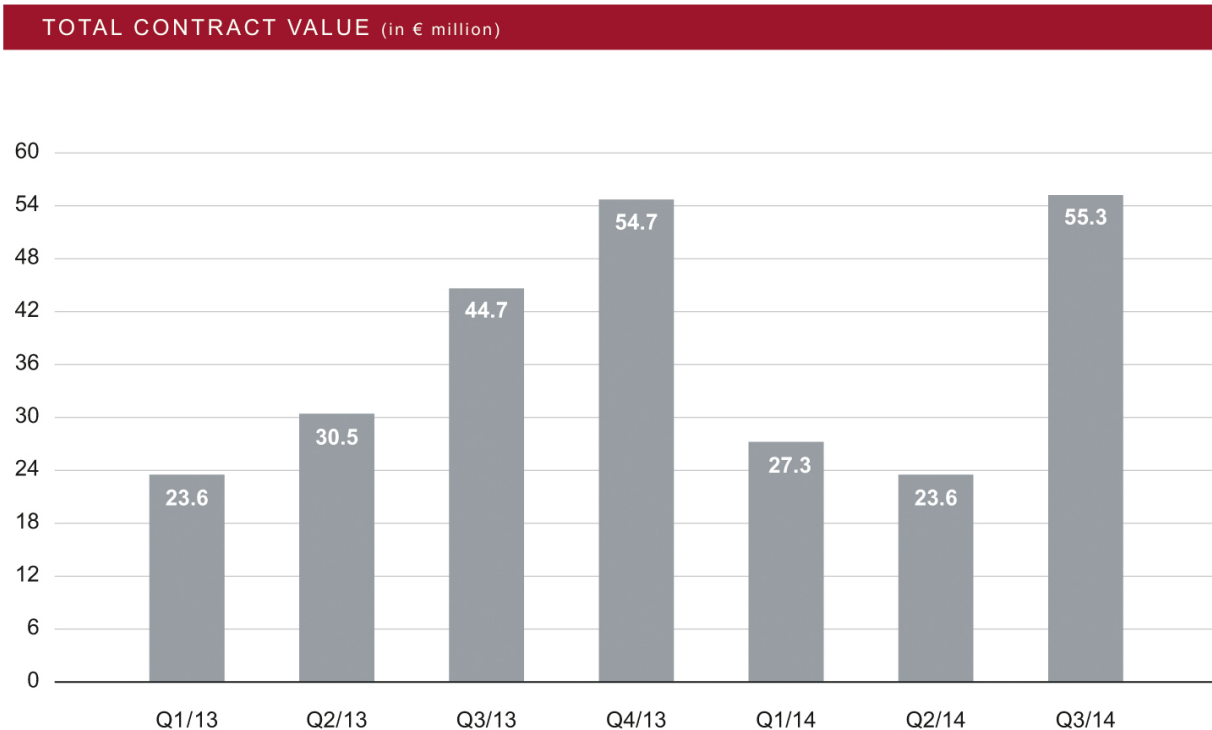
Vorläufige Zahlen Q3 2014 / Gewinnwarnung

Köln, 17. Oktober 2014

DAS DRITTE QUARTAL LIEF NICHT WIE ERWARTET

- Die Umsätze blieben mit € 106,6 Millionen unter den Erwartungen
 - Umsätze mit neuen ITK-Produkten stiegen viel zu langsam
 - Direktvertrieb litt unter fehlenden neuen Aufträgen
- EBITDA sinkt auf € 8,8 Millionen
 - Fehlende hochmarginige Umsätze mit neuen ITK-Produkten machen sich hochgradig bemerkbar
 - Unbefriedigender Umsatzmix im Direkten Vertrieb
- Free Cashflow erreicht € 3,7 Millionen im dritten Quartal 2014

STEIGENDER AUFTRAGSEINGANG IN Q3 2014 KOMMT ZU SPÄT, UM UMSÄTZE 2014 POSITIV ZU BEEINFLUSSEN



- Treiber des Auftrags-
eingangs 2014 sind
Vertragsverlängerungen
- In der Regel sind
Vertragsverlängerungen
mit niedrigeren Margen
verbunden

NEUE ITK-PRODUKTE BENÖTIGEN MEHR ZEIT, BEVOR ENTSPRECHENDE UMSÄTZE ERZIELT WERDEN

- Kundenumfragen zeigen: Mehrzahl der QSC-Kunden ist an Produkten für das Cloud-Zeitalter und an Themen wie dem Internet der Dinge interessiert
- QSC hat bereits verschiedene Piloten und Test-Implementierungen gestartet
- Kunden erachten diese Implementierungen aber nicht als zeitkritisch
- Weitere Hürde: Traditionelle Vertriebskanäle sind nicht richtig positioniert, um cloud-basierte Produkte zu vertreiben. QSC setzt daher künftig auf den Direktvertrieb, Telesales, Online-Marketing und “Onboarding”-Teams für das Cloud-Zeitalter.

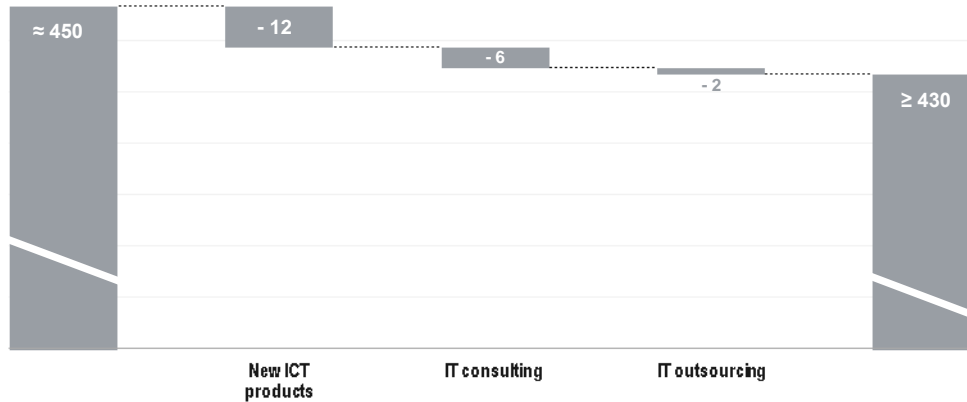
QSC MUSS PROGNOSE NACH ZWEI NICHT-ERWARTUNGSGEMÄSSEN QUARTALEN ANPASSEN

QSC erwartet nun:

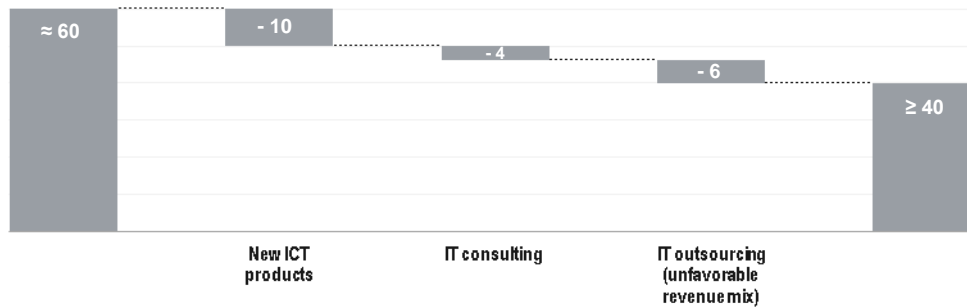
- einen Umsatz von mindestens € 430 Millionen
- ein EBITDA von mindestens € 40 Millionen
- einen Free Cashflow von mindestens € 6 Millionen, bzw. unter Berücksichtigung eines einmaligen Working-Capital-Effekts, von höchstens € -12 Millionen
- QSC bestätigt die Prognose einer Dividende von mindestens € 0,10 je Aktie

VERZÖGERUNGEN BEI DEN NEUEN ITK-PRODUKTEN BEEINFLUSSEN PROGNOSE MASSIV

REVENUES (in € million)



EBITDA (in € million)

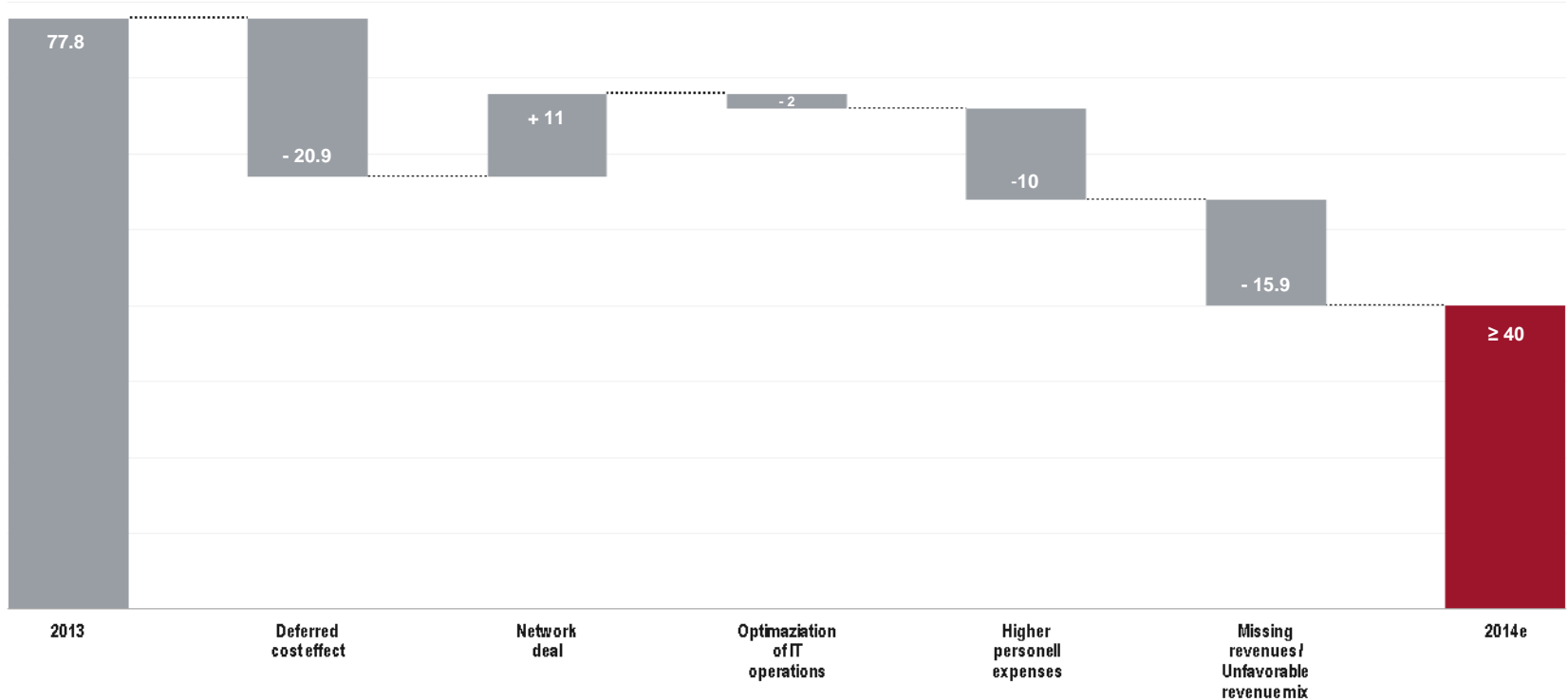


Wesentliche Effekte

- Gegenwind auf Grund des konjunkturellen Abschwungs
- Markt ist noch nicht bereit für neue ITK-Produkte
- IT-Consulting konnte die im ersten Halbjahr 2014 aufgetretene Lücke nicht schließen
- Im IT-Outsourcing fehlen neue Aufträge

VERSCHIEDENE FAKTOREN BELASTEN DAS EBITDA IM JAHR 2014

EBITDA DEVELOPMENT (in € million)



KONJUNKTURABSCHWUNG WIRKT SICH EINMALIG AUF DEN FREE CASHFLOW IM VIERTEN QUARTAL AUS

- Traditionell profitiert QSC von der Fähigkeit, das Working Capital zu optimieren
- Im zweiten Halbjahr 2014 haben sich die Rahmenbedingungen infolge des Konjunkturabschwungs verändert: Große Lieferanten verschärfen ihr Forderungsmanagement
- Konsequenz: Im vierten Quartal 2014 zieht QSC Zahlungen von rund € 18 Millionen vor
- Liquiditätsabfluss beeinträchtigt nicht die Möglichkeiten von QSC, eine Dividende für das Geschäftsjahr 2014 auszuschütten

NACH DEM ENTTÄUSCHENDEN Q2 2014, REAGIERTE QSC BEREITS: FOKUS AUF DREI THEMEN

- **Straffung der Organisation**, um Effizienz zu steigern (“Clarity”)
 - QSC erweitert das Programm und erwartet erhebliche Kosteneinsparungen im Jahresverlauf 2015
- **Striktes Kostenmanagement**
 - Neujustierung der Arbeitsaufteilung auf interne und externe Experten
 - Einstellungsstopp
- **Wachstumsmaßnahmen**
 - Telesales für ausgewählte neue Produkte
 - Eigene Vertriebsteams für neue Produkte
 - “Onboarding”-Teams für das Cloud-Zeitalter

WEITERE KONSEQUENZ: QSC ERHÖHT DIE TRANSPARENZ MIT EINER NEUEN SEGMENTIERUNG

- Ab dem 1. Januar 2015 wird die Segmentberichterstattung auf dem aktuellen Produktportfolio basieren
 - Telekommunikation
 - Consulting
 - Outsourcing
 - Cloud
- Die neue Segmentierung erlaubt es, Fortschritte in den neuen Geschäftsfeldern besser zu erkennen



WIE QSC ZU ALTER STÄRKE ZURÜCKKEHREN WIRD

- Herausforderung: Zeitverzögerungen bei der Realisierung der neuen Geschäftsfelder

Konsequenz: QSC verstärkt den Vertrieb

Ausblick: Enormes Marktpotenzial / QSC ist gut positioniert, um an diesem Wachstum zu partizipieren

- Herausforderung: Unbefriedigende Entwicklung von Umsätzen und Ergebnissen im IT-Geschäft

Konsequenz: Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Wachstumsförderung bringen das Consulting- und Outsourcing-Geschäft zurück auf die Erfolgsspur

Ausblick: Höherer Auftragseingang im dritten Quartal 2014 verdeutlicht Potenziale im IT-Geschäft

QSC IST FÜR WEITERE AKQUISITIONEN GUT FINANZIERT

- QSC ist solide finanziert – ungeachtet der unbefriedigenden Entwicklung 2014
 - Operatives Geschäft verdient 2014 einen positiven Free Cashflow
 - Zahlung einer Dividende ist nicht gefährdet
- QSC befindet sich in einer guten Ausgangsposition, um ein bis zwei weitere Unternehmen zu akquirieren. Dies dient der
 - Stärkung des Kerngeschäfts und der Realisierung von Skaleneffekten
 - Unterstützung von Fortschritten bei Innovationen
- Ende Januar 2015 präsentiert QSC:
 - eine Prognose für das Jahr 2015 (gegebenenfalls inklusive Akquisitionen)
 - vorläufige Zahlen für 2014
 - ein umfassendes Maßnahmenpaket zur Rückgewinnung der Profitabilität

KONTAKT

QSC AG

Arne Thull

Leiter Investor Relations

Mathias-Brüggen-Straße 55

50829 Köln

Tel: +49-221-669-8724

Fax +49-221-669-8009

E-Mail invest@qsc.de

Web www.qsc.de



twitter.com/QSCIRde



twitter.com/QSCIRde



blog.qsc.de



[xing.com/companies/QSCAG](https://www.xing.com/companies/QSCAG)



[slideshare.net/QSCAG](https://www.slideshare.net/QSCAG)