

## Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG

25. Mai 2016

Rede von Jürgen Hermann,  
Vorstandsvorsitzender der QSC AG

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
liebe Gäste,

herzlich willkommen zur Hauptversammlung der QSC AG. Ich freue mich sehr, dass Sie den Weg nach Köln gefunden haben und heute dabei sind.

Anfang letzten Jahres haben wir die erforderlichen Maßnahmen festgelegt, um QSC nach dem schwierigen Jahr 2014 wieder auf Erfolgskurs zu bringen:

- Unsere Profitabilität durch ein straffes, auf zwei Jahre ausgelegtes Programm zur Kostenreduzierung zu erhöhen.
- Unsere Wachstumschancen durch eine konsequente Standardisierung und Erweiterung unserer Angebote zu nutzen und langfristig zu sichern.
- Unseren Vertrieb noch stärker auf die Kernzielgruppe der QSC, den mittelständischen Geschäftskundenmarkt in Deutschland, zu fokussieren.

Wir haben seitdem wesentliche und entscheidende Fortschritte gemacht, was die damalige Zielformulierung und die Neuausrichtung der QSC bestätigt. Auch die Besetzung des Vorstands ist ein wichtiges und zentrales Element der Neuausrichtung gewesen, weil wir neue Kompetenzen und Erfahrungen im Vorstand brauchten, die sich mit den vorhandenen in idealer Weise ergänzen.

Stefan Baustert wird Ihnen in seiner Erläuterung zum Jahresabschluss die wesentlichen finanziellen Kennzahlen und das Programm zur

Kostenreduzierung im Einzelnen vorstellen. Lassen Sie mich zwei wesentliche Punkte vorwegnehmen:

- Die kommunizierten Kapitalmarktziele für das Geschäftsjahr 2015 haben wir erreicht. Unterjährig haben wir dabei das EBITDA und das Free-Cashflow-Ziel sogar leicht angehoben.
- Mit den Anfang Mai vorgelegten Zahlen für das erste Quartal 2016 haben wir zum ersten Mal seit knapp zwei Jahren wieder ein positives operatives Ergebnis erzielt.

Das sind wichtige und die richtigen Signale. Und ich sage Ihnen auch, dass wir die Kostensenkung fortsetzen werden.

Die angekündigte Reduktion der Belegschaft um 350 Mitarbeiter von ursprünglich 1.697 Mitarbeitern Anfang 2015 umfasst einen Zeitraum von zwei Jahren, also bis Ende dieses Jahres. Das ist ein harter Schnitt und bedeutet für das gesamte QSC-Team eine erhebliche Belastung. Ich möchte daher an dieser Stelle allen Beteiligten meinen ausdrücklichen Dank aussprechen, dass sie mit Disziplin und großer Veränderungsbereitschaft diese Neuausrichtung unterstützt haben und unterstützen.

Denn der Personalabbau ist insgesamt sogar noch größer, weil wir gleichzeitig – und das ist eine besondere Herausforderung – neue personelle Ressourcen aufbauen müssen. Dies erfolgt primär in den Geschäftsfeldern, mit denen wir Zukunftsmärkte adressieren, nämlich in den Bereichen Cloud und Consulting sowie dem dazugehörigen Vertrieb.

Es geht uns nicht darum, sich einfach nur „gesund zu sparen“, sondern wir müssen gleichzeitig die Kompetenzen aufbauen, mit denen wir unsere Kunden mit den Geschäftsmodellen von morgen bedienen. Das ist auch die Grundlage, um wieder Wachstum zeigen zu können.

Auch da sind wir seit Anfang 2015 vorangekommen. Seit diesem Zeitpunkt haben unsere Architekten, Techniker und Produktmanager alle Voraussetzungen geschaffen, damit das komplette IT- und Telekommunikationsportfolio von QSC aus der Cloud bezogen werden kann. Wir haben in den letzten Monaten über hundert neue standardisierte Services und Leistungsmodule entwickelt, die technologische Plattform dafür geschaffen und die entsprechenden Vertriebsunterlagen erstellt. Damit können unsere Kunden sowohl Standardanwendungen als auch individuell zugeschnittene Geschäftsapplikationen schneller, bedarfsgerechter und standortunabhängig über beliebige Endgeräte beziehen.

Diese Entwicklung wurde maßgeblich von unserem Vorstandskollegen Felix Höger getrieben, der als Gründer und Chef der Pironet NDH langjährige und umfangreiche Erfahrungen in der Entwicklung und Bereitstellung cloudbasierter IT-Services mitbringt und im Vorstand für Technologie und Operations verantwortlich ist. Wir konnten aber auch bereits im letzten Jahr erstklassige Mitarbeiter für die Neuausrichtung der QSC gewinnen. Damit haben wir den Wandel vom bisherigen zum neuen – ich nenne es „industrialisierten“ – IT-Betriebsmodell in der Rekordzeit von einigen Monaten umgesetzt. Unter anderen Umständen hätte ein solches Projekt mehrere Jahre benötigt.

Die dritte wichtige Kernaufgabe, die wir uns Anfang letzten Jahres gestellt haben, ist die Fokussierung des Direkten Vertriebs auf unsere Zielgruppe, die Geschäftskunden aus dem deutschen Mittelstand.

Wir haben uns vom klassischen Outsourcing als Neugeschäft endgültig verabschiedet und zwar mit allen Konsequenzen. Die projektbezogene und sehr kundenspezifische Bereitstellung von ITK-Leistungen – meistens verbunden mit der Übernahme von Personal – ist durch die Marktentwicklung im Cloud-Bereich einfach nicht mehr zukunftsfähig. Hat QSC bisher für jeden Kunden von Grund auf die IT-Dienstleistungen individuell geplant und die Angebote mit Projektteams erstellt, so greifen wir heute auf klar definierte,

allgemein gültige Service-Module zurück und fügen diese kundenindividuell zusammen. Das geht schneller und benötigt auch weniger Ressourcen.

Mit anderen Worten: Outsourcing-Projekte waren früher zu zirka 20 Prozent standardisiert und zu 80 Prozent Einzelfertigung. Heute ist es umgekehrt: Unsere Projekte sind zu 80 Prozent standardisiert und zu 20 Prozent Einzelfertigung. Der Kunde behält trotzdem seine Individualität durch die flexible Zusammenstellung unserer Module. Er gewinnt sogar, weil die Cloud-Leistungen flexibler, effizienter und kostengünstiger bereitgestellt werden können.

Unsere Zielgruppe im Direkten Vertrieb umfasst Unternehmen, die über 200 bis 5.000 IT-Arbeitsplätze verfügen. Wir gehen davon aus, dass wir ungefähr 80 Prozent unserer derzeitigen Outsourcing-Kunden in den nächsten drei Jahren sukzessive und abgestimmt auf das neue Betriebsmodell migrieren werden. Neukunden werden wir im Outsourcing ausschließlich den cloudbasierten IT-Betrieb anbieten.

Mit dem neuen Betriebsmodell sind aber auch kleinere Geschäftskunden mit weniger als 200 IT-Arbeitsplätzen interessant geworden, weil wir sie durch den hohen Grad der Standardisierung profitabel bedienen können. Perspektivisch könnten wir uns somit vorstellen, unsere bestehenden Partnerkanäle im Indirekten Vertrieb ebenfalls mit dem neuen Portfolio zu adressieren.

In diesem Zusammenhang zahlt es sich strategisch aus, dass wir mit Udo Faulhaber einen Vertriebsprofi verpflichtet konnten, der die Schlagkraft des Vertriebs bereits in den ersten Monaten erhöht hat. Seine langjährige Erfahrung in der IT-Branche wirkt sich positiv auf die Vermarktung unserer cloudbasierten IT-Lösungen aus, aber auch im Management unserer Internet-of-Dinge-Aktivitäten sowie im Consulting, für das er im Vorstand ebenfalls verantwortlich zeichnet.

Ich habe bereits vor einem Jahr gesagt: „Es gibt keinen Zweifel, dass Cloud der wichtigste Trend in der IT der nächsten fünf bis zehn Jahre sein wird“. Davon bin ich mehr denn je überzeugt.

Die Digitalisierung – mit der Cloud-Technologie als dem wichtigsten Treiber – markiert einen fundamentalen Umbruch in der IT und der gesamten Wirtschaft.

Waren es zunächst die Energiebranche und der Handel, die die Digitalisierung als Notwendigkeit für sich erkannt haben, so beginnen jetzt Industrie- und Produktionsunternehmen und zunehmend auch Dienstleistungsbranchen wie Banken und Versicherungen, ihre digitale Transformation zu beschleunigen. Alles, was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert.

Und wenn Sie die CeBIT und die Hannover Messe in diesem Jahr besuchen konnten, werden Sie festgestellt haben, dass es mittlerweile große Schnittmengen zwischen der IT und der Industrie gibt. Und diese Schnittmenge nimmt zu: Cloud, Internet der Dinge, Industrie 4.0, Big Data, All IP – um nur einige Technologien zu nennen – haben eine Schlüsselfunktion und sind für die gesamte Wirtschaft von überragender Bedeutung.

Deswegen setzen wir mit unserer Positionierung genau hier an: Wir wollen der Digitalisierer für den deutschen Mittelstand sein. Ein zuverlässiger Partner, der unsere Kunden sicher, innovativ und an seiner Seite in das digitale Zeitalter begleitet.

Diesen Anspruch haben wir mit dem Relaunch unseres Außenauftritts am 1. September letzten Jahres auch für alle sichtbar gemacht: Wir sind nicht mehr der DSL-Provider, sondern der Digitalisierer für den deutschen Mittelstand.

Natürlich konnten wir diesen Schritt nur aufgrund unserer langjährigen Erfahrung in den klassischen IT- und TK-Dienstleistungen tun. Wir sind mittlerweile aber genauso heimisch in den neuen Themenfeldern und bieten

mit dieser Vielfalt ein Leistungsportfolio, das exakt auf die Bedürfnisse des deutschen Mittelstands zugeschnitten ist.

Unser Digitalisierungsangebot basiert im Wesentlichen auf drei Säulen – der Pure Enterprise Cloud, unseren selbstentwickelten IoT-Produkten und Lösungen sowie dem All-IP-Telefonieangebot.

Zunächst zur Pure Enterprise Cloud, unserer Antwort auf die aktuellen und zukünftigen ITK- und Cloud-Computing-Anforderungen des Mittelstands.

Unsere IT-Services können von jedem Endgerät („on any device“), rund um die Uhr und überall („anytime, anywhere“) von den Kunden genutzt werden. In zunehmend dezentral und mobil aufgestellten Unternehmensorganisationen ist dies von unschätzbarem Vorteil.

Von mindestens ebenso großer Bedeutung für diese Kunden ist, dass wir die IT-Services viel schneller bereitstellen können als bei der bisherigen Vorgehensweise. Mussten Kunden bisher mehrere Wochen nach Auftragsvergabe warten, bis ihre neuen IT-Services tatsächlich nutzbar waren, so braucht es jetzt nur noch wenige Tage.

Kunden brauchen nur noch das zu zahlen, was sie auch wirklich nutzen. Sie vermeiden damit überdimensionierte Vorabinvestitionen und haben gleichzeitig eine hohe Kostentransparenz.

Zusammengefasst heißt das: Durch die Cloud werden Angebotsphasen kürzer, der Dienst ist schneller verfügbar und auch Folgeaufträge zur Erweiterung der IT-Services können deutlich unkomplizierter realisiert werden als vorher. Kurzum: Die Unternehmens-IT wird schneller und einfacher.

Die Resonanz bei unseren Bestandskunden ist sehr positiv und mit vier großen Kunden haben wir bereits die ersten Projekte zur Migration auf die neue Betriebsplattform begonnen. Auch das Interesse neuer Kunden ist da, bereits

nach wenigen Monaten haben wir mehrere Pilotprojekte in der Pure Enterprise Cloud installiert, die über ein potenzielles Auftragsvolumen von 20 Millionen Euro verfügen. Die aktuelle vertriebliche Pipeline ist natürlich noch größer.

Aber nicht nur das.

Ein ganz wesentlicher Vorteil gerade für den Mittelstand ist, dass wir ihm die Wahl lassen, ob und welche Dienste er aus der Cloud beziehen will, welche Dienste er doch lieber bei sich im eigenen Haus betreibt, und für welche Dienste er möglicherweise andere Cloud-Anbieter nutzen will.

Mit dieser Flexibilität treffen wir den Nerv des Mittelstands. Kaum ein Kunde will nach dem Motto „ganz oder gar nicht“ in die Cloud. Dies ist für viele traditionelle Anwendungen in Unternehmen auch gar nicht möglich. Wir als Dienstleister müssen uns darauf einstellen. Deswegen unterstützen wir diesen sanften Weg durch die Architektur unseres Angebotes bewusst. Unsere Zielgruppe bis zu 5.000 IT-Arbeitsplätzen folgt diesem Ansatz, denn diese Unternehmen werden mit ihrer eigenen IT nicht in der Lage sein, diese Komplexität zu beherrschen. QSC hilft ihnen dabei.

Kommen wir zum Internet der Dinge, neudeutsch Internet of Things. Hier kommunizieren Maschinen und Produkte direkt, sicher und in Echtzeit im Internet miteinander. Über Sensoren tauschen sie sozusagen selbstständig Unmengen von Daten aus, die die Produktion, die Steuerung oder die Wartung von Produkten nachhaltig verbessern.

Mit der selbstentwickelten IoT-Plattform hat QSC als einer der wenigen Anbieter in diesem Markt bereits mehrjährige Erfahrung gesammelt. Auf diese Weise betreibt beispielsweise der Energiedienstleister URBANA das Energiemanagement in seinen Immobilien.

Ein bekannter Heizungshersteller baut die Sensorik in seine Produkte ein und ermöglicht so ihre Fernsteuerung.

Und Novoferm, ein Hersteller von Antriebssystemen u.a. für Garagentore, steuert so die laufende Wartung seiner Tore. QSC erfasst die unterschiedlichsten Daten, überträgt sie verschlüsselt in Echtzeit, wertet sie nach den vom Kunden gewünschten Kriterien aus und sendet diese Daten an die vom Kunden definierten Stellen. So signalisiert das Garagentor eine notwendige Wartung, bevor es blockiert.

Bei unseren diesjährigen Messeauftritten auf den größten Branchenmessen wie der E-World, der CeBIT und der Hannover Messe, stellten wir stark gestiegenes Interesse an unseren IoT-Lösungen fest. Neben unserer eigentlichen IoT-Plattform schätzen Interessenten drei weitere Aspekte ganz besonders:

- Unsere langjährige Erfahrung mit dem Betrieb eines Sprach-Daten-Netzes, das die gesammelten Daten intelligent und sicher transportiert.
- Unsere mittlerweile ebenfalls lange Erfahrung mit Hardware in diesem Bereich, d.h. mit der Herstellung und der Installation von Sensoren und Gateways, die das Erfassen und Verarbeiten der Daten ermöglichen.
- Unsere langjährige Erfahrung mit der Integration dieser Daten in bestehende SAP-Systeme.

Um unsere Chancen in diesem gerade erst aufblühenden Markt noch besser zu nutzen, haben wir die Geschäftsführung der Q-loud GmbH, in der wir unsere IoT-Aktivitäten gebündelt haben, seit Mai dieses Jahres um einen weiteren erfahrenen und gut vernetzten Fachmann ergänzt. Christian Pereira wird den Marktengang der Q-loud GmbH stärker als bisher auf den wachsenden Bedarf unserer Kunden ausrichten.



Somit hat QSC trotz des Kostensenkungsgramms sowohl mit der Einführung der Pure Enterprise Cloud als auch mit dem Ausbau des IoT-Geschäfts zwei wichtige Säulen für die Digitalisierung tief im Boden verankert.

Wenn Sie sich näher darüber informieren wollen, lade ich Sie herzlich ein, sich an den entsprechenden Ständen im Vorraum mit unseren Experten auszutauschen; sie stehen Ihnen gerne Rede und Antwort.

Kommen wir zur dritten Säule unserer Digitalisierungsstrategie. Im traditionellen Segment der Telekommunikation erwarten wir einen gewaltigen Umbruch. Denn die Deutsche Telekom hat angekündigt, alle Kunden, die noch ISDN-Technologie nutzen, bis 2018 auf Internet-Telefonie umzustellen. Derzeit telefonieren aber noch rund drei Millionen Geschäftskunden über ISDN. Sie alle müssen sich entscheiden, ob sie bei der Deutschen Telekom bleiben oder zu einem alternativen Anbieter wie QSC wechseln wollen. Das Gesamtvolumen des ISDN-Marktes für Geschäftskunden, der in den nächsten drei Jahren neu verteilt wird, beträgt über zwei Milliarden Euro. Ich bin sicher, dass wir bereits 2016 und auch in den Folgejahren von den Telekom-Wechslern profitieren können.

Mit dieser Botschaft gehen wir derzeit auch verstärkt in den Markt. Unsere diesjährige Partnertour war die am besten besuchte überhaupt. 350 Partner haben sich über Vertriebsstechniken und über unsere unterschiedlichen IP-Telefonie-Angebote informiert. Wie Sie wissen, adressieren wir im Indirekten Vertrieb Unternehmen der Größe ab 50 bis 200 IT-Arbeitsplätzen. Unsere Stärke ist dabei unsere langjährige technologische Erfahrung, aber auch die hohe Reputation in der Zusammenarbeit mit unseren Partnern.

Last but not least: Ein ergänzender und wichtiger Baustein unserer Digitalisierungsstrategie bildet unser Consulting-Geschäft mit den Schwerpunkten SAP und Microsoft. Auf der einen Seite punkten wir hier mit unserer langjährigen Erfahrung als Partner insbesondere für SAP und unseren über 100 Bestandskunden in dem Bereich. Auf der anderen Seite übernimmt

gerade das Consulting eine Schlüsselrolle bei der Digitalisierung von Mittelständlern. Denn hier geht es ebenfalls verstärkt darum, IT-Applikationen auf cloudbasierte Anwendungen umzustellen oder sie zumindest mit cloudbasierten Anwendungen zu verknüpfen. Insbesondere SAP HANA ermöglicht die für das digitale Zeitalter unerlässliche Geschwindigkeit und Performance bei der Verarbeitung großer Datenmengen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, nicht nur der Vorstand, sondern vor allem alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von QSC arbeiten hart an dem Turnaround Ihres Unternehmens. Wir haben bereits sehr viel bewegt. Dafür möchte ich mich an dieser Stelle noch einmal ausdrücklich bei dem gesamten Team bedanken.

Wir wissen aber auch sehr genau, dass wir noch nicht am Ziel sind. Wir alle wollen wieder in einem Unternehmen arbeiten, das mit positiven Nachrichten überrascht, Gewinne erwirtschaftet, Wachstum zeigt, ein attraktiver Arbeitgeber ist und im Markt als der führende Digitalisierer für den deutschen Mittelstand wahrgenommen wird!

Ich danke Ihnen sehr für Ihre Aufmerksamkeit!