

## **Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG 2016**

**25. Mai 2016**

**Rede von Stefan A. Baustert**

**Vorstand Finanzen**

– Es gilt das gesprochene Wort –

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

auch ich begrüße Sie herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Lassen Sie mich gleich zur Sache kommen. Im Geschäftsjahr 2015 machte QSC entscheidende Schritte bei der Neupositionierung zum Digitalisierer für den Mittelstand. Das Cloud-Geschäft legte ebenso wie das Consulting beim Umsatz und beim Ergebnis zu; das Telekommunikationsgeschäft mit Firmenkunden schlug sich respektabel. Im konventionellen Outsourcing wurde der Rückzug eingeleitet, was vorhersehbar war; so entsteht Raum für die Pure Enterprise Cloud, unser neues Service-Portfolio aus der Cloud.

Gleichzeitig haben wir uns im vergangenen Jahr auf die Verbesserung der Ertragskennziffern konzentriert. Mit der deutlichen Steigerung der Finanz- und Ertragskraft haben wir eine solide Ausgangsbasis für das laufende Geschäftsjahr geschaffen. Dies wird durch die Entwicklung des operativen Ergebnisses sichtbar: Im ersten Quartal dieses Jahres hat QSC erstmals seit sieben Quartalen wieder ein positives operatives Ergebnis erzielt.

Ich werde Ihnen nun einen Überblick über die Entwicklungen der wichtigsten Kennzahlen des Jahres 2015 geben.

**Präsentation Seite 2: Ziele erreicht**

**2015 konnten wir sämtliche Ziele, die wir uns zu Jahresbeginn gesetzt hatten, übertreffen:**

- Der Umsatz reduzierte sich von 431,4 Mio. € auf 402,4 Mio. €. Unser Ziel war hier eine Größenordnung von mehr als 400 Mio. €.
- Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, kurz EBITDA, stieg um 21 Prozent von 35 Mio. € im Jahr 2014 auf 42,2 Mio. €. Unser Ziel war ein Ergebnis von mehr als 40 Mio. €, das wir um 2,2 Mio. € übertroffen haben.
- Der Free Cashflow lag mit 7,1 Mio. € um 32 Mio. € über der Vorjahresgröße. Hier war unser Ziel, mindestens eine schwarze Null zu erwirtschaften. Insofern freue ich mich persönlich über dieses wichtige Ergebnis.

Alle Anfang 2015 gesteckten Ziele wurden damit nicht nur erreicht, sondern auch übertroffen.

Wesentlichen Anteil an diesem Erfolg hatte unsere konsequente Umsetzung des Anfang 2015 beschlossenen Programms zur Kostenreduzierung. Wir hatten für 2015 Einsparungen von 10 Mio. € geplant. Tatsächlich konnten wir 13,6 Mio. € einsparen. Bis Ende 2016 sollten sich die Einsparungen auf 20 Mio. € summieren. Auch dieses Ziel werden wir aus heutiger Sicht übertreffen.

Trotz all dieser Erfolge gab es noch kein positives Konzernergebnis. Der Umbau des Konzerns benötigt mehr als nur ein Jahr. Dies ist sicherlich auch ein wesentlicher Grund für die aktuelle Zurückhaltung von Investoren bei der QSC-Aktie.

Hinzu kommt: Die Umsatzentwicklung der vergangenen Jahre kann nicht zufriedenstellen. QSC musste in vier Jahren einen Umsatzrückgang von rund 20 Prozent hinnehmen, primär im ursprünglichen Kerngeschäft Telekommunikation. Umso wichtiger ist es, dass QSC den Ausbau der neuen Geschäftsfelder Cloud und Consulting zügig vorantreibt. Nur so werden wir wieder auf den Wachstumspfad zurückkehren können. Dies wiederum ist für

viele Investoren eine wesentliche Voraussetzung, wieder in die QSC-Aktie zu investieren.

Wie haben sich nun die **vier Segmente** des Konzerns im vergangenen Jahr im Einzelnen entwickelt?

### **Präsentation Seite 3: Cloud**

Zunächst unsere **Cloud-Aktivitäten**: Sie sehen, der Umsatz ist um 87 Prozent von 3,9 Mio. € auf 7,3 Mio. € gestiegen. Das Bruttoergebnis vom Umsatz hat sich im Segment Cloud um 2,6 Mio. € verbessert. Zu diesem guten Ergebnis trugen unsere cloudbasierten Telefondienste ebenso bei wie die Bereiche Internet of Things und Software as a Service; auch die Pure Enterprise Cloud steuerte bereits erste Umsätze bei. Man sieht also, dass unsere neuen Angebote von den Kunden angenommen werden.

### **Präsentation Seite 4: Consulting**

Das **Consulting**, und hier insbesondere die Beratung und Implementierung rund um die Software von SAP, wuchs ebenfalls und legte im Umsatz um 8 Prozent zu. Das Bruttoergebnis vom Umsatz stieg um 0,5 Mio. €, Tendenz weiter steigend. Auch hier bekamen wir positive Signale von unseren Kunden.

### **Präsentation Seite 5: Outsourcing**

Im **Outsourcing** ging der Umsatz um 12 Prozent zurück. Dies ist der Preis für unsere neue strategische Ausrichtung. Das traditionelle Outsourcing-Modell ist nicht mehr zeitgemäß. Hier werden wir künftig nur noch cloudbasierte, hochstandardisierte Dienstleistungen anbieten und erwarten die ersten Erfolge bereits im zweiten Halbjahr 2016.

Das Bruttoergebnis vom Umsatz stieg dennoch um 6,5 Mio. € - trotz deutlicher Umsatzrückgänge. Hier zeigt sich der positive Effekt der

Kostensenkungen am deutlichsten. Ich freue mich, dass wir hiermit zeigen können, wie zuverlässig unsere Aussagen für 2015 waren.

### **Präsentation Seite 6: Telekommunikation**

Im Segment **Telekommunikation** sank der Umsatz insgesamt um 7 Prozent. Hier ist jedoch der Umsatz mit Geschäftskunden stabil geblieben; Rückgänge gab es aber im wettbewerbsintensiven Privatkundengeschäft, das QSC traditionell über Wiederverkäufer betreibt. Außerdem beeinflusste die Regulierung erneut den Umsatz negativ. Das Bruttoergebnis vom Umsatz lag in der Folge um 3,8 Mio. € unter dem Vorjahr, was angesichts dieses Marktsegments nicht überrascht.

### **Präsentation Seite 7: Free Cashflow**

Der Free Cashflow stieg 2015 wie gesagt auf 7,1 Mio. €. Ein positiver Free Cashflow bedeutet: Wir verdienen mit unserem operativen Geschäft wieder Geld. Trotz des negativen Konzernergebnisses und trotz des laufenden Konzernumbaus können wir auf dieser Basis heute erneut eine Dividende vorschlagen. Wir haben gut gewirtschaftet.

### **Präsentation Seite 8: Bilanz**

Die Entscheidung zur Auszahlung einer Dividende wird durch folgende Faktoren erleichtert: Die Bilanz ist stabil, die Eigenkapitalquote liegt bei 35 Prozent und das Unternehmen verfügt über eine solide Liquidität.

Die vorgeschlagene Dividende ist Ausdruck unserer Langfriststrategie, die Dividendenzahlung an den Free Cashflow anzulehnen – natürlich immer unter Beachtung unserer Bilanzkennziffern.

Der Vorschlag von 3 Cent Dividende je Aktie erfüllt diese Kriterien.

## **Präsentation Seite 9: Operatives Ergebnis**

Lassen Sie mich noch einen kurzen Blick auf das erste Quartal 2016 werfen: Gegenüber dem Vorjahr ist der Umsatz insgesamt zwar noch einmal zurückgegangen, aber das operative Ergebnis hat sich deutlich verbessert. Es ist von minus 3 Mio. € im Vorjahr um 3,6 Mio. € auf plus 0,6 Mio. € angestiegen. Unsere Wachstumsfelder Cloud und Consulting haben im Umsatz erneut zugelegt. Auch das Geschäftskundensegment Telekommunikation konnte den Umsatz steigern. Rückläufig, wie seit Jahren, waren das Telekommunikationsgeschäft mit Wiederverkäufern und das Outsourcing. Diesen letzteren Bereich wollen wir mit unseren Cloud-Angeboten mehr und mehr auffangen.

Trotz dieses guten Starts haben wir uns beim Ausblick für das Gesamtjahr 2016 bewusst vorsichtig positioniert. Denn mit dem Konzernumbau sind auch in diesem Jahr wieder eine ganze Reihe von Personalmaßnahmen verbunden, die im zweiten Halbjahr das Ergebnis belasten werden. Hinzu kommen Aufwendungen für den Aufbau unserer Cloud-Aktivitäten, insbesondere der Pure Enterprise Cloud.

## **Präsentation Seite 10: Personal 31.03.2016**

Seit dem Start unseres Kostensenkungsprogramms, das ganz wesentlich auf der Reduzierung der Personalkosten fußt, haben netto fast 300 Beschäftigte das Unternehmen verlassen. Nachdem wir uns 2015 auf den Abbau von Personal konzentriert haben, besteht jetzt zusätzlich die Aufgabe, die besten Mitarbeiter für unsere neuen Technologien im Cloud-Umfeld zu finden, gleichzeitig aber die Personalkosten weiter zu reduzieren. Diese Transformation ist schwierig und stellt die Organisation vor große Herausforderungen.

Vor diesem Hintergrund haben wir folgende Zielgrößen für das Gesamtjahr 2016 prognostiziert:

- einen Umsatz von 380 - 390 Mio. €,
- ein EBITDA von 34 - 38 Mio. €,
- einen positiven Free Cashflow.

Diese Zielgrößen geben uns den Raum, die neuen Geschäftsfelder weiter zu entwickeln und so auf den von uns allen angepeilten Wachstumskurs zurückzukehren.

Soweit meine Ausführungen zu den wichtigsten Finanzkennziffern.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.