

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG

24. Mai 2017

Rede von Stefan A. Baustert

Vorstand Finanzen

– Es gilt das gesprochene Wort –

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

auch ich darf Sie zur diesjährigen Hauptversammlung der QSC AG ganz herzlich begrüßen und Ihnen nun einen Überblick über die Finanzkennziffern unseres Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr geben.

Vier Entwicklungen charakterisierten das Geschäftsjahr 2016:

Präsentation Seite 2: Kernbotschaften

1. QSC wächst in den definierten Wachstumsfeldern
2. QSC macht große Fortschritte beim Umbau der Organisation
3. QSC erwirtschaftet einen steigenden Free Cashflow
4. QSC erfüllt die kommunizierten Jahresziele

Insgesamt erwirtschaftete das Unternehmen im letzten Geschäftsjahr einen Umsatz von 386 Millionen Euro. Dabei haben sich unsere vier Segmente Cloud, Consulting, Telekommunikation und Outsourcing unterschiedlich entwickelt. In den zwei Segmenten Cloud und Consulting sowie im Teilsegment TK-Geschäftskunden konnten wir Zuwächse beim Umsatz verzeichnen. Dagegen war der Umsatz im Segment Outsourcing und im Teilsegment TK-Privatkunden rückläufig.

Die Fakten hierzu im Einzelnen:

Präsentation Seite 3: Cloud

Im noch kleinsten und jüngsten Segment Cloud stiegen die Umsätze 2016 um mehr als das Doppelte von 7,3 Millionen Euro auf 18,1 Millionen Euro. Maßgeblichen Anteil an diesem hohen Wachstum hatten die Vermarktung unserer neuen Pure Enterprise Cloud sowie das IoT-Portfolio. Der Segmentbeitrag verbesserte sich um 3,2 Millionen Euro von -5,4 Millionen Euro auf -2,2 Millionen Euro.

Präsentation Seite 4: Consulting

Wachstum zeigte auch das Segment Consulting. Insbesondere das SAP-Consulting entwickelte sich mit einem Umsatzplus von 12 Prozent im vergangenen Jahr deutlich. Trotz des anhaltenden Wachstums und der damit verbundenen Kosten in diesem personalintensiven Geschäft blieb die Segmentmarge mit 13 Prozent zweistellig.

Präsentation Seite 5: Telekommunikation

Umsatzzuwächse erzielten wir 2016 auch im TK-Geschäft mit Firmenkunden. Hier dargestellt im dunkelgrünen Bereich. 4 Prozent Wachstum in diesem hochmargigen Geschäftsfeld sind ein echter Erfolg. Anders sieht die Situation im TK-Geschäft mit Wiederverkäufern aus, die den Privatkundenmarkt bedienen. Dargestellt im hellgrünen Bereich. Hier gingen die Umsätze um 9 Prozent zurück. Der Segmentbeitrag des TK-Geschäfts insgesamt leistete trotz eines leichten Rückgangs mit insgesamt 42,7 Millionen Euro erneut einen wichtigen Beitrag zum Gesamtergebnis.

Präsentation Seite 6: Outsourcing

Das Segment Outsourcing verzeichnete erneut Umsatzrückgänge und befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Dank unseres Programms zur Kostenreduzierung blieb die Segmentmarge im Outsourcing jedoch mit 21 Prozent auf einem attraktiven Niveau.

Präsentation Seite 7: Einsparungen 2015/2016

Das bringt mich zu meinem zweiten Punkt. Dem Umbau der Organisation. Seit meinem Amtsantritt Anfang 2015 lag ein Schwerpunkt unserer Arbeit auf dem eng damit verknüpften Programm zur Kostenreduzierung. Anfang 2015 hatten wir in diesem Zusammenhang Einsparungen in Höhe von 20 Millionen Euro bis Ende 2016 geplant. Dieses ehrgeizige Ziel haben wir mit Einsparungen von rund 24 Millionen Euro deutlich übertroffen.

Neben Personalkosteneinsparungen konnten wir auch zahlreiche andere Bereiche des Unternehmens kostenseitig entlasten. Wichtige Beiträge leisteten unter anderem

- die Reduzierung der Zahl externer Berater,
- die Verringerung der Zahl der Standorte,
- die Straffung der Verwaltung,
- die Optimierung des Einkaufs.

In diesen Einsparungen verarbeitet ist der parallel laufende Umbau der Organisation mit zahlreichen Neueinstellungen von Experten im Bereich Cloud, aber auch SAP.

Präsentation Seite 8: Bereinigung von Altlasten

Im Zusammenhang mit dem Umbau der Organisation und der Neuausrichtung des Unternehmens war es im Geschäftsjahr 2016 notwendig, verschiedene Bilanzpositionen zu bereinigen. Dies betraf im Einzelnen drei Punkte:

- 1) Abschreibungen auf den Goodwill auf das rückläufige Outsourcing-Geschäft in Höhe von 10,6 Millionen Euro.
- 2) Abschreibungen auf aktivierte Kundenstämme aus der INFO-AG-Übernahme im Jahr 2011 in Höhe von 3,3 Millionen Euro.
- 3) Abschreibungen im Zuge des Verkaufs der FTAPI GmbH von 1,3 Millionen Euro.

In Summe beläuft sich der einmalige Aufwand auf 15,2 Millionen Euro. Ohne diese einmaligen Aufwendungen hätte QSC bereits 2016 wieder ein positives operatives Ergebnis ausweisen können.

Präsentation Seite 9: Bruttoergebnis und EBITDA

Beim Bruttoergebnis und beim Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, dem sogenannten EBITDA, zeigt sich die Entwicklung wie folgt: Das Bruttoergebnis verringerte sich von 110,1 Millionen Euro auf 103,1 Millionen Euro. Die Marge zum Umsatz blieb konstant, d.h. stabil, bei 27 Prozent. Eine ähnliche Entwicklung haben wir beim EBITDA. Es verringerte sich von 42,2 Millionen Euro auf 37,1 Millionen Euro. Hier blieb die Marge konstant bei stabilen 10 Prozent.

Präsentation Seite 10: Free Cashflow

Trotz weiterhin hoher Investitionen in zukünftiges Wachstum und der damit verbundenen Belastungen konnte QSC 2016 den Free Cashflow zum zweiten Mal in Folge steigern; er verbesserte sich von -24,9 Millionen Euro im Jahr 2014 über 7,1 Millionen Euro im Jahr 2015 auf nunmehr 8,4 Millionen Euro. Der Free Cashflow ist eine ganz wesentliche Kennzahl bei QSC, wenn es um die Entscheidung über die Zahlung der Dividende geht. Mit Blick auf die erzielten Ergebnisse im Jahr 2016 schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat heute die Zahlung einer Dividende von 3 Cent je Aktie vor.

Präsentation Seite 11: Bilanz

Unsere Bilanz ist unverändert solide. Die Eigenkapitalquote liegt bei 28,2 Prozent. Die liquiden Mittel summierten sich zum 31. Dezember 2016 auf 67,3 Millionen Euro. Damit sind wir gut finanziert.

Präsentation Seite 12: Q1 2017

Trotz eines Umsatzrückgangs gegenüber dem Vorjahr auf 88,7 Millionen Euro konnten alle ergebnisrelevanten Kennziffern im ersten Quartal 2017 deutlich gesteigert werden. So stieg das operative Ergebnis (EBIT) von 0,6 Millionen Euro auf 2,6 Millionen Euro und das Konzernergebnis von -0,1 Millionen Euro

auf 0,6 Millionen Euro. Das heißt: Rückkehr in die schwarzen Zahlen; ein klares Signal für die Fortschritte beim Umbau der Organisation.

Präsentation Seite 13: Ziele, Ergebnisse

Genau solche Signale erwartet der Kapitalmarkt. Und damit komme ich zu meinem letzten Punkt: QSC erfüllt die kommunizierten Ziele. 2016 haben wir wie versprochen geliefert. Der Umsatz lag 2016 mit 386 Millionen Euro im Rahmen des zu Jahresbeginn genannten Korridors von 380 bis 390 Millionen Euro. Beim EBITDA erreichten wir mit 37,1 Millionen Euro das obere Ende unseres kommunizierten Korridors von 34 bis 38 Millionen Euro. Und beim Free Cashflow haben wir unser Ziel mit 8,4 Millionen Euro deutlich übertroffen.

Präsentation Seite 14: Umsatz nach Geschäftsfeldern

Die Erwartungen für das Geschäftsjahr 2017 haben wir Anfang März vorgestellt. Danach planen wir mit einem Umsatz von 355 bis 365 Millionen Euro. Erneute Umsatzrückgänge vor allem aufgrund regulatorischer Einflüsse sehen wir im TK-Geschäft mit Wiederverkäufern. Erwartungsgemäß wird auch der Outsourcing-Bereich rückläufig sein. Aber unverändert gilt: QSC wächst in den definierten Wachstumsfeldern. Das sind die Segmente Cloud, Consulting und TK-Geschäft mit Firmenkunden.

Bei insgesamt rückläufigen Umsätzen gegenüber dem Vorjahr planen wir in diesem Jahr mit einem Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von 36 bis 40 Millionen Euro, und damit auf Vorjahresniveau. Der Umbau der Organisation greift und die Konzentration auf zukunfts- und margenträchtige Geschäftsfelder beginnt sich auszuzahlen: Auch daher erwarten wir in diesem Jahr erneut einen Free Cashflow über dem Niveau des Vorjahres. Dies sowie ein stabiles operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen zeigen, dass QSC auf dem richtigen Weg ist.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.