

# Ordentliche Hauptversammlung 2018

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG

12. Juli 2018

Rede von Jürgen Hermann,  
Vorstandsvorsitzender der QSC AG

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Aktionärsvertreterinnen und Aktionärsvertreter,  
liebe Gäste,

ich begrüße Sie ganz herzlich, auch im Namen meines Vorstandskollegen Stefan Baustert, zur Hauptversammlung 2018 der QSC AG.

Sie haben es soeben in unserem neuen Unternehmensfilm gesehen: Wir haben QSC in fünf Geschäftsbereiche strukturiert. Die fünf Einheiten Cloud & IT-Outsourcing, Internet of Things, SAP, Telekommunikation und Colocation sind seit Anfang des Jahres organisatorisch getrennt und somit auch für die Technik und den Vertrieb direkt verantwortlich. Mit der Erweiterung der Kompetenzen ist auch die Umsatz- und Ergebnisverantwortung der einzelnen Geschäftsbereiche gewachsen. Dies ist auch der Grund für die aus meiner Sicht dauerhafte Verkleinerung des Vorstands auf zwei Personen.

Diese Organisation in eine vertikale Struktur erlaubt uns, schneller, agiler und gezielter auf die unterschiedlichen Erwartungen und Erfordernisse unserer Teilmärkte einzugehen. Das war nötig,

# Ordentliche Hauptversammlung 2018

weil Dynamik und Entwicklungsgeschwindigkeiten in diesen Märkten ständig zunehmen, unsere Kunden gleichzeitig perfekten Service erwarten und ganz entscheidend, die vertriebliche Ansprache der Kunden je nach Geschäftsbereich sehr unterschiedlich ist.

Insbesondere der Telekommunikationsmarkt entwickelt derzeit eine neue Dynamik. Vor dem Hintergrund des großen Bandbreitenhungers der Digitalisierung sortiert sich das Festnetzgeschäft in Deutschland neu. Immer mehr Kommunen und Regionen, aber auch private Anbieter, entdecken Breitband als Standortfaktor und nehmen den Glasfaserausbau selbst in die Hand; gleichzeitig erlebt das Kabel ganz aktuell eine Art zweiten Frühling als Breitbandinfrastruktur.

Allerdings: Infrastruktur ist das Eine, der Betrieb eines Netzes – insbesondere auf Basis unterschiedlicher Technologien – das Andere. Zu einem kompletten, professionellen Netzbetrieb gehört nämlich mehr als die Glasfaser, nämlich das Kabel oder der Kupferdraht. Ein professioneller Netzbetrieb umfasst attraktive Angebote, ihre Abrechnung, das gesamte Kundenmanagement, die Überwachung und nicht zuletzt die Anbindung an andere Netze. Das können nicht viele Unternehmen in Deutschland. QSC hat hier nicht nur jahrzehntelange Erfahrung, sondern auch eine sehr gute Reputation im Markt.

Dabei geht es nicht nur um die Betriebskompetenz; die vertriebliche Ansprache mittelständischer Kunden und Partner ist ganz entscheidend. Eine Eigenschaft, die die QSC AG quasi in ihren Genen hat und seit Jahren lebt. Wir kennen den besonderen Umgang mit mittelständischen Unternehmenskunden – das Geschäft auf Augenhöhe. Rund 25.000 Kunden und fast 400 mittelständische Vertriebspartner belegen das. Und dies wird ebenso durch unsere Vertriebsfolge in 2018 bestätigt; beispielhaft möchte ich Creditreform, Deutsche Glasfaser, Stadtwerke Ludwigsburg oder NetCologne erwähnen.

Wir sind derzeit gut im deutschen Telekommunikationsmarkt positioniert. Wir sehen aber Chancen, uns noch besser zu positionieren. Insbesondere Kooperationen und Beteiligungen in diesem Bereich

# Ordentliche Hauptversammlung 2018

könnten neue Wachstumspotenziale freisetzen und das Telekommunikationsgeschäft weiterentwickeln. Wenn es der zukünftigen Entwicklung der QSC nutzt, ist alles vorstellbar, unter bestimmten Umständen auch die Abgabe des Bereichs.

Um diese Potenziale nutzen zu können, benötigen wir die volle Handlungsfreiheit auch in Form der gesellschaftsrechtlichen Eigenständigkeit. Daher wollen wir Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, heute auch unter Punkt 7 der Tagesordnung bitten, dem am 15. Mai dieses Jahres geschlossenen Ausgliederungs- und Übernahmevertrag zwischen der QSC AG und der Plusnet GmbH zuzustimmen. Mit diesem Schritt wollen wir den Geschäftsbereich Telekommunikation auf die hundertprozentige Tochtergesellschaft Plusnet übertragen.

Operativ ändert das übrigens nichts, denn schon heute agiert der Geschäftsbereich Telekommunikation im Rahmen der vertikalen Struktur weitestgehend selbständig: Er verfügt über eine eigene Führungsmannschaft, ein eigenes klar abgegrenztes Leistungsspektrum, eine eigene selbstbetrie-bene deutschlandweite Netzinfrastruktur, eigene Kundengruppen, eigene Vertriebskanäle und eigenes Marketing.

Mit der gesellschaftsrechtlichen Ausgliederung des Geschäftsbereichs könnte sich die Telekommunikation mit eigenem Marktauftritt ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und – das ist der entscheidende Punkt – mit strategischen Partnern, die Beteiligungen und Kooperationen nicht ausschließen, völlig neue Potenziale erschließen. Potenziale zum Vorteil des Telekommunikationsgeschäfts und dann auch zum Vorteil von QSC.

Wenn Sie heute für die Ausgliederung stimmen, und darum bitte ich Sie, wird auch die Gesellschafterversammlung der Plusnet GmbH – also QSC – über die Ausgliederung beschließen. Mit dem Eintrag ins Handelsregister von QSC würde die Ausgliederung wirksam.

Schauen wir auf die anderen Geschäftsbereiche von QSC. Die Vertikalisierung hat in der Organisation eine spürbare Aufbruchstimmung erzeugt, die sich schon jetzt positiv auf das Geschäft auswirkt. Zahlreiche **Akquisitionserfolge** und die Entwicklung ganz neuer Services unterstreichen das.

# Ordentliche Hauptversammlung 2018

So konnten wir mit der IKB Leasing nach Frankfurter Leben einen weiteren Finanzdienstleister für unsere Cloud-Lösung begeistern, ebenso weitere Kunden wie ein bekannter Möbelhändler oder ein großer Maschinenbauer.

Unsere Kunden Dussmann und Harry Brot setzen ebenfalls auf Cloud-IT; und selbst unser traditioneller Großkunde Imperial Tobacco treibt die Umstellung auf Cloud-Technologien mit uns voran.

Im SAP-Bereich haben sich ebenfalls viele Bestandskunden entschlossen, ihre Zusammenarbeit mit uns zu erweitern; stellvertretend seien hier Sportscheck, Harry-Brot und Gruner+Jahr genannt.

Im IoT-Markt haben wir neben zahlreichen Projektkunden auch langfristig Kunden an uns gebunden, insbesondere Unternehmen aus der Energiebranche und dem Heizungsmarkt. Und gemeinsam mit den großen Partnern Telefonica und Huawei haben wir für den Münchener Flughafen eine Energiemanagementlösung implementiert, die nicht nur viel beachtet wurde, sondern auch ausbaufähig ist.

Unserem Geschäftsbereich Colocation ist es letzte Woche gelungen, einen der weltweit größten IT-Dienstleister für weitere zehn Jahre zu gewinnen und das sogar mit größerem Auftragsvolumen als bisher.

Die Basis für diese vertriebliche Dynamik hat das Geschäftsjahr 2017 gelegt und insbesondere die durchgeführte **Standardisierung und damit „Cloudifizierung“** unserer IT-Dienstleistungen; ohne diese hätten wir die Flexibilität und Qualität sicher nicht erreicht, auf die wir heute aufbauen und die wir weiter ausbauen.

**Standardisierung** ist gut, weil sie erprobte, bewährte Prozesse bietet, effizient ist und Ressourcen schont. Unsere Kunden begrüßen den Einsatz von Standardsoftware und Standardprozessen, da dies nämlich die Voraussetzung für Automatisierung und damit für skalierbare Anwendungen sind.

# Ordentliche Hauptversammlung 2018

Gleichzeitig erwarten sie individuell auf ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnittene IT-Dienstleistungen, wenn es um ihr Kerngeschäft geht.

Denn ein Maschinenbauer arbeitet nun einmal anders als ein Sportgeschäft. Der eine arbeitet global, der andere lokal. Der eine hat seinen Schwerpunkt auf Konstruktionen und Bauplänen, der andere benötigt flexible Nutzung und Preise. Der eine plant langfristig, der andere extrem kurzfristig. Alle diese Unterschiede muss die jeweilige Unternehmens-IT berücksichtigen. Das geht nur individuell.

Ich sage Ihnen aber auch: So gut wie kein Unternehmen verzichtet auf Cloud-Lösungen. Somit hat man zwei Bereiche: Für Standardanwendungen werden zunehmend sogenannte Public-Cloud-Plattformen von großen Anbietern wie Microsoft, Amazon oder Google eingesetzt, für unternehmensspezifische, oft auch unternehmenskritische Anwendungen werden geschützte, individuelle Private-Clouds implementiert.

Das verbindende Element sind sogenannte **Multi-Cloud**-Szenarien. Denn was sich so leicht und logisch anhört ist in der Praxis ausgesprochen kompliziert. Die Orchestrierung der unterschiedlichen Services und Plattformen ist so anspruchsvoll, dass die Unternehmen erfahrene, gestandene IT-Dienstleister wie QSC benötigen, um die Multi-Cloud zu planen und zu betreiben.

QSC hat diesen Trend sehr früh erkannt und schon Anfang letzten Jahres eine eigene Multi-Cloud-Einheit gegründet, teilweise mit externen Experten, teilweise mit internen. Zwar ist es ausgesprochen schwierig, Fachpersonal zu finden, aber das Interesse aus dem Markt an Multi-Cloud-Angeboten ist gewaltig und wird es bleiben.

Das deckt sich auch mit den Erkenntnissen einer Studie des Marktforschungsinstituts Crisp Research, die vom Verband EuroCloud und QSC in Auftrag gegeben wurde. Es wurden 314 Unternehmen mit 200 bis 5000 Mitarbeitern nach ihrer IT-Strategie befragt. 62 Prozent der Unternehmen gaben an, dass sie auf Multi-Cloud-Szenarien setzen; bis zum Jahr 2020 sollen es 75 Prozent sein. Größter Treiber: IT soll flexibler und skalierbar sein, damit sie sich schneller als bisher neuen Geschäftsmodellen anpassen kann.

# Ordentliche Hauptversammlung 2018

Die Erfahrungen mit unserem Cloud-Kunden Frankfurter Leben decken das. Das Geschäftsmodell dieses Lebensversicherers wäre ohne eine flexible Cloud-Plattform wie QSC sie anbietet gar nicht realisierbar. Frankfurter Leben aggregiert Lebensversicherungspolicen anderer Banken und verwaltet sie so effizient über die Cloud-Plattform, wie es die Kundenbanken mit ihrer bisherigen schwerfälligen IT gar nicht könnten.

Neue Geschäftsfelder zu erobern ist natürlich auch und vor allem die Stärke unserer Internet of Things-Tochtergesellschaft Q-loud. Allein für den deutschen Geschäftskundenmarkt für IoT-Anwendungen wird nach neuesten Berechnungen ein Volumen von 50 Milliarden Euro für 2020 vorhergesagt. Europaweit verfünffacht sich dieser Wert. Welche Vorhersage auch eintritt, der Markt für IoT wächst enorm. Das erinnert mich an die Aufbruchstimmung des Telekommunikationsmarktes Anfang 2000. Und obwohl wir uns noch in einem frühen Stadium befinden, sind wir mit unserer Tochtergesellschaft Q-loud gut positioniert.

Q-loud zeichnet sich dadurch aus, dass sie über Soft- und Hardware-Kompetenz für IoT-Lösungen verfügt. Konkret bedeutet das, dass wir sowohl die passende Hardware wie Sensoren, Chips und Kameras, als auch die softwarebasierte Cloud-Plattform und die individuell entwickelten Produkte sozusagen schlüsselfertig bereitstellen. Weiterer Vorteil: Mit diesem Leistungspaket gelingt es Q-loud, herkömmliche Geräte mit einfachen Mitteln für die Digitalisierung fit zu machen, z. B. mit der **Energycam**. Hier fotografiert eine Kamera die analogen Messgeräte an Heizungen, wandelt sie in digitale Daten und macht sie damit für sämtliche IT-Prozesse verwertbar. Es ist diese einfache „**Ret-rofit**“-Lösung, die beispielsweise auch den Flughafen München überzeugt hat.

Und genau hier kommt noch eine weitere Kompetenz von Q-loud und QSC zum Tragen: die Netzkompetenz. Denn mit dem neuen Übertragungsstandard Narrow-Band-IoT können wir die Kameras und Sensoren mit einer Netz-Technologie ausstatten, die extrem wenig Energie benötigt und auch an äußerst schwer zugänglichen Orten funktioniert. Auch das ist ein Vorteil für den extrem weitläufigen und verwinkelten Flughafen.

# Ordentliche Hauptversammlung 2018

Insgesamt, davon bin ich fest überzeugt, bietet sich mit dem Energiemarkt einer der größten und interessantesten Märkte für IoT-Anwendungen, und zwar angefangen vom Heizkörper bis hin zu der intelligenten Verteilung. Erneuerbare Energien unterliegen starken Schwankungen, müssen zukünftig möglichst lokal verbraucht und mit intelligenten Speichern versehen werden. All dies ist nur mit IT-Kompetenz möglich. Aus diesem Grund nimmt QSC auch als Cloud- und IoT-Experte an entsprechenden gemeinsamen **Forschungsprojekten** aus Politik, Wissenschaft und Wirtschaft teil, um möglichst früh Wachstumsmärkte zu identifizieren und an ihnen zu partizipieren.

Zukünftiges Wachstum verspricht außerdem der neue Markt der **Smart Cities**. Zunehmend beginnen Städte damit, IoT-Lösungen zu nutzen. Ob es um Mobilität und Verkehrsmanagement, Energiemanagement und Umwelttechniken, Bildung oder Gesundheit geht – die Optimierungspotenziale durch IoT werden zunehmend erkannt. Unser Vorteil: Wir haben bereits über unsere Netz- und IT-Dienstleistungen vertrauensvolle Kundenbeziehungen zu über 30 Kommunen aufgebaut und sind bereits mit einigen Städten bezüglich gemeinsamer Smart City-Projekte in Kontakt.

Hochinteressante Perspektiven bieten auch Kooperationen von Q-loud und unserem SAP-Geschäftsbereich. So ist es Q-loud als eines der ersten Unternehmen weltweit gelungen, ihr **IoT-Gateway von SAP zertifizieren** zu lassen und damit innovative, kombinierte IoT-/SAP-Anwendungen zu ermöglichen. Denn die durch Sensoren gewonnenen Daten können nun über dieses Gateway direkt in das SAP-System eines Unternehmens einfließen und dort analysiert und validiert werden, z.B. die Daten, die über Arbeitsweise, Zustand oder Einsatzort von Heizsystemen gewonnen werden, können unmittelbar von der Finanzabteilung, der Warenwirtschaft, Logistik usw. ausgewertet werden und das in Echtzeit.

Möglich macht das die besonders innovative Leonardo-Plattform von SAP. QSC hat sich als Leonardo-Kenner bereits sehr gut positioniert; erfolgreiche Präsenzen bei der weltweiten SAP-Konferenz in Orlando und dem deutschen SAP-Anwenderkongress, aber auch eigene Kunden-Workshops belegen das.

# Ordentliche Hauptversammlung 2018

Schon fast auf der Tagesordnung steht die innovative **HANA-Technologie**, die sämtliche SAP-Prozesse stark beschleunigt, sodass Analysen in Echtzeit möglich sind. Diese Technologie revolutioniert seit drei Jahren den klassischen SAP-Markt und ist nicht zu stoppen. Im Gegenteil, SAP selbst setzt darauf, dass diese innovative Technologie bis 2025 die vorherrschende Anwendung sein wird. QSC hat sich früh als ausgewiesener Spezialist, insbesondere für den Handels- und Logistik-Bereich, einen Namen gemacht und kann heute die Umstellung in den Unternehmen von der klassischen SAP-Software zu SAP HANA kompetent unterstützen. Dabei hilft auch, dass das SAP-Team eine Zertifizierung für besonders erfolgreiche Kundenprojekte im Handel, wie beispielsweise bei Fressnapf, erhalten hat. Derzeit unterstützen wir u.a. SportScheck bei der SAP HANA Einführung.

Meine Damen und Herren, Sie sehen, dass selbst eine vermeintlich klassische Dienstleistung rund um SAP voll von der Digitalisierung erfasst wird und sie aktiv weitertreibt. Insofern ist unser SAP-Bereich ein Digitalisierungsmotor für QSC, befindet sich aber auch selbst in einem herausfordernden Digitalisierungswandel.

Was wäre die Digitalisierung ohne entsprechende **Infrastruktur**? Auch hier ist QSC gut aufgestellt. Wir verfügen über ein differenziertes Angebot von **Rechenzentrumsdienstleistungen**. Mit unseren TÜV- und ISO-zertifizierten Rechenzentren in ganz Deutschland bieten wir gemanagte Komplettlösungen und reine Rechenzentrumskapazitäten – sogenanntes Colocation – für alle Kunden an, die ihre Infrastruktur selbst managen wollen. Ein differenziertes Portfolio von Rechenzentrumskapazitäten, virtuellen Rechenzentrumservices, Security-Konzepten und Managementdienstleistungen erfüllt fast jedes Bedürfnis. Dem Geschäftsbereich Colocation ist es überraschend schnell gelungen, sich erfolgreich am Markt – vor allem im süddeutschen Raum – zu etablieren. Derzeit arbeitet das Team fieberhaft an einer Optimierung seines Online-Marktauftritts, denn gerade dieser Vertriebskanal funktioniert schon heute besonders gut.

Meine Damen und Herren, da wir uns schon mitten im **Geschäftsjahr 2018** befinden, sollte uns an dieser Stelle ein stark geraffter Rückblick auf die Zahlen 2017 genügen. Die drei wichtigsten Aussagen sind: Erstens, wir haben erneut unsere zu Jahresbeginn kommunizierten Ziele erreicht und, zweitens, beim Free Cashflow sogar deutlich übertroffen. Drittens, und das habe ich auf der letzten



# Ordentliche Hauptversammlung 2018

Hauptversammlung angekündigt, schreibt unser Unternehmen nach zwei harten Jahren der Restrukturierung mit einem Konzerngewinn von 5,1 Millionen Euro wieder schwarze Zahlen.

Auch die anderen Ergebnisgrößen verbesserten sich: Das EBITDA stieg auf 38,3 Millionen Euro und das operative Ergebnis, das EBIT, auf 7,1 Millionen Euro.

Der Gesamtumsatz lag mit 357,9 Millionen Euro im Rahmen unserer Erwartungen. Vor allem das Cloud-Geschäft entwickelte sich positiv: Der Umsatz stieg um 54 Prozent auf 27,8 Millionen Euro. Erstmals erwirtschaftete unser jüngstes Geschäftsfeld auch einen positiven Segmentbeitrag; damit trugen alle vier Segmente 2017 zum steigenden Ergebnis bei.

Der Free Cashflow verbesserte sich 2017 um 50 Prozent auf 12,6 Millionen Euro und lag damit deutlich über unseren ursprünglichen Erwartungen. Diese Kennzahl ist auch die zentrale Größe für unseren **Dividendenvorschlag**. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute eine Dividende von 3 Cent je Aktie vor; QSC beteiligt Sie damit zum siebten Mal in Folge am Erfolg Ihres Unternehmens.

Unsere **Aktie** spiegelt diese Entwicklung von QSC leider nach wie vor nicht wider. Trotz der Rückkehr in die Gewinnzone und dem hohen Wachstum im Cloud-Geschäft gab die Aktie 2017 ihre Kursgewinne aus dem Vorjahr wieder ab. Meines Erachtens ist der entscheidende Grund, dass gerade institutionelle Investoren nachhaltig steigende Umsätze erwarten. Nur nachhaltiges Wachstum sichert eine positive Ergebnisentwicklung. Wir wissen, dass diese Investoren unsere Aktie genau verfolgen. Wir wissen, dass sie sehen, welche Fortschritte wir im Cloud-Geschäft und den anderen zukunftssträchtigen Geschäftsfeldern machen. Und wir wissen, dass sie noch mit dem Kauf unserer Aktie zögern, weil ihnen die Wachstumssignale noch nicht ausreichen. „Noch!“ wohlgemerkt, denn zum Jahresauftakt haben wir gezeigt, dass QSC wieder wachsen kann.

Mit einem Umsatzplus von sechs Prozent im ersten Quartal 2018 ist QSC gut in das laufende **Geschäftsjahr 2018 gestartet**. Den größten Beitrag zu diesem Wachstum leistete das Telekommunikationsgeschäft; der Umsatz verbesserte sich um satte 16 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das

# Ordentliche Hauptversammlung 2018

gilt auch für den Konzerngewinn: Er stieg im ersten Quartal 2018 auf 0,9 Millionen Euro. Das EBITDA summierte sich wie erwartet auf 9,2 Millionen Euro.

Nach dem guten Start in das laufende Geschäftsjahr erwarten wir daher für das **Gesamtjahr 2018** tendenziell einen Umsatz am deutlich oberen Ende der Anfang März genannten Spanne von 345 bis 355 Millionen Euro. Zudem planen wir mit einem EBITDA von 35 bis 40 Millionen Euro und einem Free Cashflow von mehr als 10 Millionen Euro.

Diese Prognose ist ein klares Zeichen für die **Fortschritte unseres Unternehmens**. Fortschritte, die zuallererst das Ergebnis des unermüdlichen Einsatzes aller QSC'lerinnen und QSC'ler sind. Dieses Team beweist immer wieder große Flexibilität, Kompetenz und Veränderungsbereitschaft, um ihr und Ihr Unternehmen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, erfolgreich zu machen. Ich danke daher auch im Namen meines Vorstandskollegen Stefan Baustert dem gesamten QSC-Team an dieser Stelle für seinen Einsatz!

Genauso danke ich Ihnen, meine Damen und Herren, für Ihre Treue und Ihr Vertrauen. Glauben Sie mir, ich kann Ihre Ungeduld, was das Topline-Umsatzwachstum angeht, sehr gut verstehen. Auch für mich ist es das wichtigste Ziel, dass QSC wieder ein Wachstumsunternehmen wird. Darauf bauen wir auf!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!