

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG

29. Mai 2019

Rede von Stefan A. Baustert

Mitglied des Vorstands/CFO

– Es gilt das gesprochene Wort –

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich darf Sie sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der QSC AG begrüßen und Ihnen zuerst den gebotenen Überblick über die wesentlichen Finanzkennziffern unseres Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr geben. Danach gehe ich auf den Meilenstein ein, der uns genauso wie vielleicht auch Sie in den vergangenen Monaten am meisten beschäftigt hat: Den erfolgreichen Verkauf unserer Telekommunikationstochter Plusnet und die in der vergangenen Woche aktualisierte Prognose.

Im Jahr 2018 konnten wir zum vierten Mal in Folge alle Ziele unserer Prognose erreichen. Mit einem EBITDA-Ergebnis von 35,4 Millionen Euro und einem Free Cashflow von 12,2 Millionen Euro bewegten wir uns im Rahmen der zu Jahresbeginn genannten Werte. Beim Umsatz konnten wir die ursprüngliche und auch die angehobene Prognose übertreffen.

Erstmals seit 2012 wuchs der QSC-Umsatz im vergangenen Jahr wieder; mit 366,8 Millionen Euro lag er knapp 9 Millionen Euro über dem Vorjahresniveau. Zwei Segmente trugen zu diesem Wachstum bei: Telekommunikation und Cloud. Der Telekommunikationsbereich profitierte vor allem in der ersten Jahreshälfte 2018 von einer vorübergehend höheren Nachfrage von Wiederverkäufern in der internationalen Sprachterminierung. Das Cloud-Segment konnte insbesondere mit Cloud-Services wachsen; der 2016 gestartete Aufbau eines Cloud-Portfolios erweist sich als die richtige Entscheidung.

Neben dem Umsatz stieg 2018 auch das operative Ergebnis, das EBIT, von 7,1 Millionen Euro im Jahr 2017 auf 8,5 Millionen Euro. Zu diesem Zuwachs trug auch die fortgesetzte Reduktion der Personalkosten bei. Das Konzernergebnis war mit 3,3 Millionen Euro erneut positiv und lag lediglich aus steuerlichen Gründen unter dem Vorjahresniveau.

Der stabile Free Cashflow von 12,2 Millionen Euro entsprach wie gesagt unseren Erwartungen. QSC misst diese Kennzahl als Veränderung der Nettoverschuldung ohne Berücksichtigung von Ertragsausschüttungen und Akquisitionen; inhaltlich bildet diese Größe die Liquiditätszuflüsse und -abflüsse aus dem laufenden Geschäft ab. Der Free Cashflow ist neben dem Konzernergebnis eine wichtige Kennziffer bei der Entscheidung des Vorstands über die Ausschüttung einer Dividende. Angesichts der Ausgangslage bei Ergebnis und Free Cashflow im Jahr 2018 schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat heute erneut die Zahlung einer Dividende in Höhe von 3 Cent je Aktie vor.

Mir ist bewusst, dass die Dividende nur ein Faktor bei der Messung der Performance und damit der Attraktivität einer Aktie ist. Hinzu kommt die Kursentwicklung. Hier hat unsere Aktie erheblichen Nachholbedarf. Aus zahlreichen Gesprächen weiß ich, dass viele Investoren nach wie vor auf eine Rückkehr von QSC auf einen nachhaltigen Wachstumskurs warten. Die jüngsten Erfolge und allen voran das Wachstum unseres Cloud-Geschäfts sind in ihren Augen ermutigend aber noch nicht ausreichend. Anfang dieser Woche haben wir nun eine Wachstumsstrategie mit klaren Zielen präsentiert. Die erste Resonanz ist positiv; in den kommenden Wochen werden wir diese Strategie auf mehreren Roadshows und Konferenzen in Frankfurt, London und Paris präsentieren. Damit ist ein Anfang gemacht. Es ist nun an uns zu zeigen, wie und mit welcher Geschwindigkeit QSC auf Wachstumskurs zurückkehrt.

Der erfolgreiche Verkauf unserer Telekommunikationstochter Plusnet ist ein wichtiger Meilenstein auf diesem Weg. Nachdem Sie in der letztjährigen Hauptversammlung im Juli 2018 der Einbringung sämtlicher Telekommunikationsaktivitäten in die Plusnet zugestimmt hatten, wurden wir im September 2018 von mehreren Unternehmen angesprochen, ob wir uns einen teilweisen oder vollständigen Verkauf dieser Aktivitäten vorstellen können.

Eine wesentliche Voraussetzung für einen möglichen Verkauf war von Beginn an ein sehr attraktiver Preis. Schließlich beinhaltet Plusnet nicht nur die Telekommunikationsumsätze, wie sie in unserer Segmentberichterstattung

dargestellt werden. Sie umfasst vielmehr das gesamte Telekommunikationsgeschäft einschließlich der Cloud-Telefonie und der Vernetzung von Unternehmen. Nach vielen Gesprächen und zahlreichen Verhandlungen hat sich ein Käufer herauskristallisiert, der einen aus unserer Sicht sehr attraktiven Kaufpreis geboten hat. Am 6. Mai 2019 haben wir mit der EnBW Telekommunikation GmbH, einer Tochter der EnBW Energie Baden-Württemberg AG, einen Kaufvertrag unterschrieben. Ich möchte mich an dieser Stelle noch einmal bei allen QSC- und Plusnet-Beschäftigten bedanken, die in den letzten Monaten mit hohem persönlichem Einsatz diesen Erfolg ermöglicht haben.

Der Kaufpreis nach Abzug von Schulden und Liquidität beläuft sich auf 205 Millionen Euro und liegt damit am oberen Ende der Markterwartungen. Das Closing der Transaktion, das heißt der finale Abschluss, wird nach heutiger Planung am 31. Juli 2019 erwartet. Zu diesem Zeitpunkt verlässt Plusnet den QSC-Konzern und leistet keine operativen Beiträge mehr zum Umsatz, Ergebnis und Free Cashflow.

Dafür fließen uns 205 Millionen Euro zu. Der Barverkaufspreis erlaubt uns vor allem eine beschleunigte Umsetzung der Wachstumsstrategie. Er dient zudem zwei weiteren Zwecken: Mögliche Akquisitionen zur gezielten Ergänzung des Technologie-Portfolios sowie der vollständigen Rückführung der Verschuldung. Nach Rückzahlung der noch ausstehenden Tranchen des Schuldscheindarlehens sowie eines Konsortialdarlehens ist unser Unternehmen schuldenfrei. Das erhöht unsere Unabhängigkeit bei strategischen Entscheidungen.

Der Plusnet-Verkauf verändert zugleich den Umfang der Aktivitäten von QSC im laufenden Geschäftsjahr erheblich. Deshalb haben wir in der vergangenen Woche unsere Prognose aktualisiert. QSC erwartet nun einen Umsatz von mehr als 255 Millionen Euro, ein EBITDA von mehr als 145 Millionen Euro und einen Free Cashflow von mehr als 130 Millionen Euro. Die nun höheren Zielgrößen für das EBITDA und den Free Cashflow resultieren im Wesentlichen auf einmaligen positiven Effekten aus dem Plusnet-Verkauf. Beim EBITDA schlägt ein Entkonsolidierungsergebnis in Höhe von schätzungsweise 110 Millionen Euro positiv zu Buche; dieses bildet vor allem Buchgewinne aus der Differenz zwischen dem vereinbarten Kaufpreis und den bilanzierten Werten ab und schließt Transaktions- und Migrationskosten ein. Der hohe Free Cashflow basiert auf dem einmaligen Liquiditätszufluss durch den Verkauf unseres Telekommunikationsgeschäfts und berücksichtigt zudem eine Reihe weiterer Faktoren; das Spektrum reicht von den besagten Transaktions- und Migrationskosten über Steuern bis zum Verzicht auf Factoring im Zuge der vollständigen Rückführung der Verschuldung.

Im Zusammenhang mit dem erwarteten Zufluss des Kaufpreises haben uns auch Fragen nach einer Sonderdividende oder einem Aktienrückkauf erreicht. Aktuell ist dies kein Thema; ganz oben auf unserer Agenda stehen vielmehr der erfolgreiche Abschluss des Plusnet-Verkaufs und unsere Wachstumsstrategie. Nach dem Closing werden wir uns selbstverständlich mit diesen Themen auseinandersetzen.

Eine Dividende ist aber wie gesagt nur ein Faktor, wenn es um die Performance einer Aktie geht. Hinzu kommt die Kursentwicklung. Die beschleunigte Umsetzung unserer Wachstumsstrategie, die Ihnen mein Kollege Jürgen Hermann gleich vorstellt, macht unsere Aktie für institutionelle wie private Anleger deutlich attraktiver. Künftig investieren sie mit QSC in ein Wachstumsunternehmen, das ausschließlich in Wachstumsmärkten tätig ist. Den Liquiditätszufluss aus dem erfolgreichen Plusnet-Verkauf werden wir insbesondere dafür nutzen, dieses Wachstum zu finanzieren und unser operatives Geschäft zu stärken.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.