

Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG

27. Mai 2015

Rede von Jürgen Hermann, Vorstandsvorsitzender der QSC AG

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste,

ich begrüße Sie ganz herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung.

Ich habe jede Hauptversammlung der QSC AG seit dem Börsengang aktiv begleitet. Zunächst neun Jahre als Leiter Finanzen, dann fünf Jahre als Finanzvorstand und nun zum zweiten Mal als Vorstandsvorsitzender unseres Unternehmens. Ich kann Ihnen sagen, ich habe noch nie auf ein so schwieriges Jahr zurückgeblickt, wie ich es heute tue. Dr. Bernd Schlobohm hat es angesprochen, Stefan Baustert hat es mit seinem Bericht bestätigt: 2014 war kein gutes Jahr für QSC und damit auch nicht für Sie. Das ist mir völlig klar.

Ein Jahr, in dem der Umsatz unter dem Vorjahresniveau blieb und die Profitabilität gesunken ist. Ein Jahr, in dem wir nicht an die großen Vertriebsfolge der Vorjahre anknüpfen konnten und die Cloud-Services sich nicht so entwickelt haben, wie wir es erwartet und auch nicht wie wir es geplant hatten. Und zuletzt ein Jahr, in dem ich mich von zwei Vorstandskollegen verabschieden musste – und in diesem Jahr habe ich einen weiteren Kollegen verloren.

Glauben Sie mir, diese vielen negativen Entwicklungen haben mir in den letzten Monaten schlaflose Nächte bereitet. Natürlich hätte ich mir – und auch Ihnen – nach meinem ersten vollen Jahr als Vorstandsvorsitzender eine andere Bilanz gewünscht. Ich bin mir meiner Verantwortung sehr bewusst.

Aber mit dieser Verantwortung habe ich gleichzeitig alle Mittel in der Hand, diese Entwicklung bei QSC zu stoppen und das Unternehmen wieder aus diesem Tal herauszuführen. Das werde ich tun. Nicht nur, weil ich es vor allem Ihnen als Anteilseigner sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von QSC schuldig bin, sondern ganz einfach, weil **ich** gewinnen will!

Ich bin sicher, es wird uns gelingen und wir werden gewinnen.

Ich danke dem Aufsichtsrat noch einmal ausdrücklich dafür, dass er sein Vertrauen in mich und den eingeschlagenen Weg deutlich bestätigt hat. Ich weiß, in einer solchen Situation wie der, in der sich QSC befindet, ist das keine Selbstverständlichkeit.

Meine Damen und Herren!

QSC verfügt über weitreichende Erfahrung und eine große Kundenbasis in der klassischen Telekommunikation und in der klassischen IT, und wir erfüllen alle Voraussetzungen, der führende deutsche Cloud-Anbieter für den Mittelstand zu werden.

Sie wissen, Cloud ist die Verlagerung der IT ins Netz und deswegen sehr einfach und schnell sowie in Echtzeit an jedem Ort der Welt nutzbar. Zudem zahlt man nur das, was man auch wirklich braucht. Die Vorteile liegen klar auf der Hand und das Besondere: Auch kleinere Unternehmen können dies unmittelbar nutzen. Es gibt keine Zweifel, das Cloud der wichtigste Trend in der IT der nächsten fünf bis zehn Jahre sein wird. Deutsche Unternehmen werden für diese Dienstleistungen weit über vier Milliarden Euro pro Jahr ausgeben. Wir möchten einen wesentlichen Teil von diesem Markt für uns gewinnen. Die vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten der Cloud-Dienstleistungen sind jedoch auch eine Herausforderung, denn der wesentliche Erfolgsfaktor liegt in der Fokussierung.

QSC sieht drei große Anwendungsszenarien: Wir bringen Menschen, Dinge und Unternehmen sicher in die Cloud.

Was heißt das im Einzelnen?

Menschen in die Cloud zu bringen, bedeutet insbesondere den Arbeitsplatz und seine Umgebung anzuschauen. Es sind die klassischen bekannten Themen wie die Telefonie, Web- und Videokonferenz, die sichere Übertragung von E-Mails oder Dokumentenverwaltung. „Wo ist die Herausforderung?“ wird sich mancher fragen, „das meiste kenne ich doch aus meinem privaten Umfeld!“. Das ist richtig, aber Firmen achten viel mehr auf die Einhaltung von Sicherheitsbestimmungen und -auflagen als wir Privatanutzer. QSC bietet Unternehmen ab 50 bis 500 Mitarbeitern schon heute umfassende und vor allem sichere Lösungen an, und hat sich hier als Vorreiter einen Namen gemacht.

Unsere selbst entwickelten und skalierbaren Produkte sind nicht nur für Geschäftskunden interessant. Es gilt, auch große Wiederverkäufer zu begeistern, vergleichbar mit unseren Erfolgen in der Telekommunikation. So hat Vodafone Deutschland zur letzten CeBIT bekannt gegeben, dass sie ab Herbst dieses Jahres ihren Geschäftskunden eine „Secure-Mail“ anbieten wird. Dieses Angebot beruht auf unserem Produkt und auf unserer Technologie. Dies ist ein Beleg dafür, dass wir exakt die Cloud-Themen adressieren, die gefragt sind.

Dinge in die Cloud bringen, ist der zweite große Bereich. Die vielfältigen Möglichkeiten, die unter dem Stichwort „Internet of Things“ oder auch „Industrie 4.0“ zusammengefasst werden, habe ich auf der letzten Hauptversammlung bereits angesprochen. Dinge, Objekte werden durch das Internet direkt miteinander verbunden und sie steuern sich selbst, ohne dass der Mensch eingreift. Ein Trend, der durch die Industriemessen, durch die CeBIT und auch die Medien in den vergangenen Monaten enorme Beachtung erfahren hat.

In unseren aktuellen Cloud-Projekten mit unseren Kunden sind diese Dinge Heizungsanlagen, Rolltore oder intelligente Sensoren in Gebäuden. Wir erfassen mit unserer Technologie die unterschiedlichsten Daten, übertragen sie verschlüsselt in Echtzeit, werten sie intelligent aus und

stellen sie unseren Kunden an jedem Ort der Welt zur Verfügung. Unsere Kunden verfügen über den konkreten Anwendungsfall und die Objekte und wir haben das IT-Know-how und die Lösung.

Dazu noch eine Anmerkung: Diese Anwendungen in der Industrie sind sehr sensibel. Aus Wettbewerbsgründen möchten unsere Kunden deswegen oft nicht öffentlich genannt werden. Zudem steht die Vermarktung dieser neuen und innovativen Produkte auch für unsere Kunden ganz am Anfang, wodurch sich solche Projekte erst verzögert auf unseren Umsatz auswirken.

Der vielleicht wichtigste Bereich, auch wenn er der jüngste ist, bringt Unternehmen in die Cloud. Was meinen wir damit? Es geht darum, ganze IT-Prozesse unserer Kunden auf Cloud-Technologien umzustellen.

Mittelständische Unternehmen wollen und können nicht direkt und vor allem nicht komplett umstellen. Sie suchen sich zunächst Anwendungen aus, die nicht unternehmenskritisch sind. Sie möchten erst ihre Erfahrungen machen.

Trotzdem wird jedes Unternehmen mittelfristig wesentliche Teile der Unternehmensprozesse in das Netz verlagern. Der Druck, Kosten zu senken und den Betrieb schneller, flexibler und bedarfsgerechter auszurichten, ist spürbar.

QSC ist der Dienstleister, der mit einer sanften Migration in die Cloud die mittelständischen Kunden auf diesem Weg begleitet. Wir haben die Kompetenz, sowohl klassische IT-Anwendungen zu betreiben, als auch das Know-how, um Anwendungen sicher in die Cloud zu verlagern. Auf einer eigens dafür entwickelten Cloud-Plattform verbinden wir somit die klassischen und die cloudbasierten Anwendungen so, dass der Nutzer gar nicht merkt, ob er auf eine Cloud- oder auf eine klassische IT-Anwendung zugreift. Die Nachfrage nach diesen Hybrid-Cloud-Lösungen ist groß. Das renommierte Marktforschungsinstitut Gartner schätzt, dass bereits in den kommenden zwei Jahren die Hälfte der größeren Unternehmen eine solche Hybrid-Lösung realisieren wird.

Darauf stellt QSC sich ein, sowohl inhaltlich als auch personell. Mit Felix Höger und Udo Faulhaber werden wir – wie Sie wissen – den Vorstand um zwei ausgewiesene Experten für Cloud-Anwendungen erweitern. Beide Kollegen verfügen bereits über praktische Erfahrungen in diesem Bereich und werden unseren Weg vom führenden ITK-Anbieter zum führenden deutschen Cloud-Anbieter für den Mittelstand beschleunigen.

Grundsätzlich gilt: Ein Unternehmen wird seine Dienste nur ins Netz, nur in die Cloud verlagern, wenn sie rund um die Uhr verfügbar und vor allem sicher sind.

Es ist der Albtraum eines jeden Mittelständlers, aufgrund von Leitungsproblemen nicht arbeiten zu können oder wenn sensible Daten in die falschen Hände gelangen.

QSC verfügt über eigene TÜV- und ISO-zertifizierte Rechenzentren in Deutschland und wir unterliegen als deutsches Unternehmen voll und ganz dem deutschen Datenschutz, ohne Einschränkung.

Wir bieten mit unserem eigenen Breitbandnetz höchstmögliche Ende-zu-Ende-Sicherheit, also höchste Sicherheit und Verfügbarkeit bei der Anbindung der Cloud-Services aus den Unternehmensstandorten in die Rechenzentren – und natürlich auch wieder zurück.

Dies sind ganz wichtige Wettbewerbsvorteile! Kein anderer mittelständischer ITK-Anbieter verfügt über ein eigenes Netz und eigene Rechenzentren und damit über eine so sichere Infrastruktur.

Dies war und ist auch ein wesentliches Argument dafür, warum wir entschieden haben, unser DSL-Netz zu behalten.

Darüber hinaus bildet das DSL-Netz auch das Rückgrat für unser Telekommunikationsgeschäft. Ein Teil dieses Geschäfts, nämlich das Wiederverkäufer-Geschäft mit den großen Privatkundenanbietern wie 1&1, Freenet oder Congstar ist seit Jahren rückläufig. Deswegen prüfen wir, wie wir die fixen Kosten für den Betrieb und die Wartung kontinuierlich senken können. Aber dieses Wiederverkäufer-Geschäft ist nur ein Teilbereich. Den

anderen Teilbereich bildet die Vermarktung von Produkten an Geschäftskunden über unsere Vertriebspartner. Hier erzielen wir einen Umsatz im hohen zweistelligen Millionenbereich, der wegen der hohen Automatisierung sehr rentabel ist. Diesen Umsatz erwarten wir auch über 2020 hinaus.

Sie wissen ja, die Deutsche Telekom beginnt erst jetzt mit dem Umbau ihres Netzes auf All-IP-Technologie und dies soll bis Ende 2018 abgeschlossen sein. QSC betreibt bereits seit 2006 ein solches All-IP-Netz und hat alle Kinderkrankheiten, die mit einer Umstellung unweigerlich einher gehen, bereits überwunden. Ich sage Ihnen, das integrierte QSC-Netz, das Betriebs-Know-how unserer Mitarbeiter und die Qualität sind und bleiben daher ein starkes Argument für unsere Geschäftskunden.

So weit zu unserem Segment Telekommunikation und seiner zukünftigen Ausrichtung.

Nun zum Outsourcing.

Mit der Übernahme der INFO AG im Jahr 2011 haben wir nicht nur unsere IT-Strategie umgesetzt. Wir haben auch neue clevere IT-Experten sowie ein breites Leistungsportfolio und gute mittelständische Kunden insbesondere im Outsourcing übernommen. Beim Outsourcing geht es darum, die gesamte IT unserer Kunden oder zumindest Teile davon zu betreiben. Und tatsächlich ist es uns gelungen, weitere große Outsourcing-Kunden zu gewinnen. Teilweise haben wir bei diesen Aufträgen auch die IT-Mitarbeiter der Kunden übernommen. Das hatte den Vorteil, dass wir auf diese Weise IT-Fachkräfte gewinnen und unsere Kundenbeziehung langfristig und eng gestalten konnten.

Wir haben jedoch unterschätzt, wie wichtig es ist, den gesamten Prozess und den IT-Betrieb zu automatisieren und zu standardisieren. Somit war es erforderlich weitere Mitarbeiter aufzubauen, um unsere Leistungsversprechen zu erfüllen. Dass dies ineffizient war, haben wir erkannt und bereits im letzten Jahr damit begonnen, die Prozesse und Abläufe zu industrialisieren. Wir werden die Effizienz erhöhen und dabei – das sage ich ganz klar – diese Dienstleistungen mit weniger Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erbringen, und zwar ohne

Qualitätsverluste für unsere Kunden. Im Gegenteil, ich bin sicher, dass wir im Zuge dessen unsere Flexibilität und Schnelligkeit sogar erhöhen, was unsere Kunden sogar als qualitativen Zugewinn wahrnehmen werden.

Outsourcing gehört zum Kerngeschäft jedes IT-Dienstleisters und es wäre fahrlässig, sich aus diesem Markt zurückzuziehen. Erstens, weil das Marktvolumen mit 36 Milliarden Euro von insgesamt rund 80 Milliarden Euro in Deutschland immer noch das größte ist.

Aber auch, weil Outsourcing den Ausgangspunkt bildet, um Unternehmen in die Cloud zu bringen. Viele standardisierte Applikationen und Dienstleistungsmodulare werden zukünftig als integrierte Dienstleistungen angeboten. Dafür wird das klassische Outsourcing, wie wir es heute kennen, Schritt für Schritt in die Cloud migriert. Natürlich werden wir auch neue Kunden gewinnen, die wir unmittelbar in die Cloud bringen. Es ist jedoch auch Bestandteil unserer Strategie, unsere Bestandskunden im Outsourcing auf diesem Weg schrittweise zu begleiten. Das ist gemeint, wenn ich davon spreche, dass wir Unternehmen in die Cloud bringen.

Diese Umstrukturierung unseres Outsourcings wird nicht in diesem Jahr abgeschlossen, sondern ein kontinuierlicher Prozess in den nächsten Jahre sein. Felix Höger, mein designierter Vorstandskollege für Technologie und Operations, wird hier mit seiner Erfahrung im intelligenten Einsatz der Cloud-Technologie mitwirken.

Unser drittes Segment bildet das Consulting.

Consulting steht für knapp zehn Prozent des Gesamtumsatzes und hat eine große strategische Bedeutung für uns. Es ist nicht nur die Beratungsdienstleistung im SAP- und Microsoft-Umfeld durch unsere sehr gut ausgebildeten Spezialisten und Experten. Das Beratungsgeschäft ist sehr eng mit den übrigen IT-Dienstleistungen verbunden und somit ein nicht zu unterschätzendes Element in unserem ITK-Portfolio. Wir unterstützen heute schon über 100 Unternehmen mit unserer Beratung. So betreiben wir im Handel komplette Warenwirtschaftssysteme inklusive der Webshops, sind für Systeme der Personalverwaltung verantwortlich oder unterstützen sogar die Produktion SAP-seitig. Diese Vielseitigkeit plus der engen Verzahnung mit den strategischen IT-Entscheidern in unseren

Kundenunternehmen macht dieses Segment so wertvoll für uns. Zudem wirkt das Consulting-Geschäft als Türöffner für weitere umfassende und zukunftsorientierte IT-Projekte.

Meine Damen und Herren!

Die innovative und sichere Infrastruktur und das umfangreiche Portfolio an Produkten und Dienstleistungen sind nichts wert, wenn es uns nicht gelingt, den Kundennutzen zu vermitteln. Das ist die Aufgabe des Vertriebs.

Der Direkte Vertrieb konzentriert sich dabei mit dem kompletten Portfolio an ITK-Dienstleistungen zukünftig auf mittelständische Unternehmen von zirka 200 bis zu 5.000 IT-Arbeitsplätzen. Diese Unternehmen sind im IT-Bereich professionell aufgestellt und wollen ihre internen IT-Dienstleistungen kontinuierlich verbessern. Dafür suchen sie Dienstleister, die ihnen solide Qualität im Basisgeschäft und neue innovative Produkte bieten. Darüber hinaus erwarten sie individuelle Betreuung auf Augenhöhe. QSC kann und bietet beides.

Größeren Unternehmen werden wir in der Regel nur ausgewählte Leistungen anbieten: die Vernetzung von Standorten, der SAP-Betrieb oder die Abdeckung mit WLAN-Technologie.

Neben der Anzahl der IT-Arbeitsplätze ist der Branchenfokus wichtig, denn die Applikationen und Prozesse im Handel unterscheiden sich zum Beispiel wesentlich von denen im produzierenden Gewerbe. Wir verfügen in ausgewählten Branchen über einen exzellenten Ruf, den wir uns über Jahre hinweg hart erarbeitet haben. Das gilt besonders für die Energiebranche und den Handel. Diese beiden Branchen weisen zudem eine hohe IT-Affinität aus, weil gesetzliche Vorgaben und Marktdruck ständige Anpassungen der IT-Landschaft erzwingen. Wir werden diese Fokussierung im direkten Vertrieb weiter ausbauen und um weitere Branchen ergänzen.

Im Indirekten Vertrieb liegt der Schwerpunkt auf Unternehmen in der Größenordnung von 50 bis 200 Mitarbeitern bzw. IT-Arbeitsplätzen. Sie werden indirekt über unsere 350 Vertriebspartner sowie 150 Internet Service Provider (ISP) und Carrier adressiert. Seit über einem Jahrzehnt

werden unsere Kolleginnen und Kollegen als kompetente und verlässliche Ansprechpartner geschätzt.

Unternehmen bis 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kaufen in der Regel online ausgewählte Cloud-Produkte ein. Dafür bauen wir derzeit einen Online-Vertrieb auf.

Im Vertrieb für Wiederverkäufer bedienen wir ebenfalls seit vielen Jahren Operator und Provider – wie Vodafone –, die ihrerseits den Privatkundenmarkt adressieren. Wir profitieren damit von Massenmärkten, ohne sie selbst mit entsprechendem Marketing-Aufwand bearbeiten zu müssen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, was ist mir wichtig: natürlich dass QSC gewinnt und dass wir erfolgreich sind.

Der Weg dorthin führt über den Markt der Cloud-Dienste: Wir bringen Menschen, Dinge und Unternehmen sicher in die Cloud. Der Fokus liegt dabei auf dem Mittelstand.

Das Leistungsspektrum unseres Unternehmens ist aber größer. Die Basis ist unverändert unser Portfolio aus Telekommunikation, Outsourcing und Consulting. Cloud-Dienste werden diese klassischen Dienstleistungen nicht über Nacht überflüssig machen. Sie werden aber in den nächsten Jahren einen großen Teil Schritt für Schritt ersetzen. Wir werden auch morgen Telefonie anbieten, wir werden auch morgen die IT unserer Kunden betreiben und wir werden auch morgen SAP- und Microsoft-Beratung anbieten. Die Telefonie wird aber nicht mehr analog sein oder auf ISDN basieren, sondern auf dem Internet Protocol. Outsourcing wird eine Mischung aus unternehmensinternen und Applikationen aus dem Netz sein und SAP wird dann netzbasiert bereitgestellt, unterstützt durch die HANA-Technologie.

Cloud repräsentiert somit die ITK der Zukunft. Nicht mehr, aber auch nicht weniger.

Dabei wird das Unternehmen erfolgreich sein, das am besten den Kundennutzen vermittelt, nicht wer die beste Technologie einsetzt. Der

Kunde entscheidet: und zwar schnell und kompromisslos. Kostenoptimierung, mehr Schnelligkeit und Komfort in der Anwendung stehen dabei im Vordergrund, und nicht zu vergessen: Qualität und Sicherheit.

Sicher. Innovativ. An Ihrer Seite.

Dafür steht QSC.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!