

## Ordentliche Hauptversammlung der QSC AG

29. Mai 2019

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 möchte Sie ganz herzlich und ausdrücklich zur heutigen Hauptversammlung der QSC AG begrüßen.

Die Entscheidung, die Anteile an der Plusnet GmbH zu veräußern, war erstens richtig und zweitens haben wir sie erfolgreich umgesetzt. Davon bin ich zutiefst überzeugt.

Die Transaktion folgt unserer Strategie, uns auf die schnell wachsenden Märkte IT und IoT zu konzentrieren, genauso wie wir uns im Jahr 2000 auf den dynamischen Telekommunikationsmarkt konzentriert haben. Ich behaupte sogar, dass der neue Markt um ein Vielfaches größer ist als damals. Jetzt sind wir genau da, wo wir hinwollten: Wir können ohne das rückläufige Telekommunikationsgeschäft wieder wachsen und wir haben den strategischen und finanziellen Spielraum in attraktives Wachstum zu investieren.

Wir haben einen Preis erzielt, der oberhalb der Bewertung der Analysten und oberhalb des Buchwertes liegt. Wir haben mit Energie Baden-Württemberg einen

verlässlichen Partner gefunden, nicht nur für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Plusnet, sondern auch für uns als QSC. Denn mit EnBW sind wir sicher, dass wir unser Portfolio in der gewohnten und erforderlichen Qualität auch zukünftig anbieten können. Unsere Kunden erhalten von uns unverändert alle Telekommunikations-

leistungen wie bisher, dies aber ohne die Folgekosten einer selbstbetriebenen DSL-Infrastruktur.

Meine Damen und Herren, diese Transaktion markiert einen Meilenstein auf dem Weg in eine neue Wachstumsphase der QSC.

Wir sind ab sofort ausschließlich in Wachstumsmärkten aktiv.

Die neuen Ziele haben wir am Montag kommuniziert: Bis 2022 wollen wir einen Umsatz von 200 Millionen Euro erreichen, eine EBITDA-Marge von größer als zehn Prozent erzielen und natürlich einen positiven Free Cashflow erwirtschaften. Die Umsatzgröße ist geringer als vor dem Verkauf der Plusnet, das ist zutreffend. Das neue Geschäft besteht aber zu 80 Prozent aus wiederkehrendem Umsatz, der auf moderner Technologie skaliert.

QSC befindet sich somit als IT- und IoT-Unternehmen in einem völlig anderen Segment als ein Telekommunikationsunternehmen, mit völlig anderen Bewertungsmultiplikatoren.

Warum sieht der Markt das nicht so? Warum hat der Markt den erfolgreichen Verkauf der Plusnet und unsere Wachstumsstrategie noch nicht angenommen? Diese Frage ist angesichts der auch für mich enttäuschenden Kursentwicklung mehr als angemessen.

Meine Sichtweise: Wir haben noch nicht die Sichtbarkeit am Kapitalmarkt und es fehlt an Vertrauen. Sichtbarkeit, weil die Vermarktung unserer Strategie in Roadshows jetzt erst beginnt und weil der Wandel zu einem reinen IT- und IoT-Anbieter noch nicht im Markt angekommen ist. Vertrauen, weil die Wachstumsstrategie in der Zukunft liegt und wir in den letzten Jahren kein Wachstum gezeigt haben, was angesichts rückläufiger Telekommunikationsumsätze auch nicht möglich war.

Aber das ist doch genau der Punkt! Das ist der Grund, warum der Plusnet-Verkauf einen Meilenstein darstellt. Ab dem ersten Tag, an dem Plusnet nicht mehr in den Konzernzahlen konsolidiert wird, sind wir ein Wachstumsunternehmen. Wir haben uns Ziele für 2022 gesetzt, das ist allgemeine Markterwartung. Wichtiger ist, dass wir ab dem ersten Quartal der neuen QSC Wachstum zeigen und zwar sequentiell Quartal für Quartal.

Wir sind in den richtigen Märkten unterwegs! Für den Cloud-Markt werden allein für den deutschen Geschäftskundenmarkt rund 30 Milliarden Euro Volumen für 2020 prognostiziert. Zweitens der SAP-Markt: Schätzungen gehen von zehn Milliarden Euro in 2020 aus. Und drittens der IoT-Markt: Hier gehen die Wachstumsprognosen

geradezu durch die Decke und liegen für das Jahr 2020 bei 25 Milliarden Euro für Deutschland.

Innerhalb dieser drei Märkte konzentrieren wir uns konsequent auf die Anforderungen des deutschen Mittelstands.

Die Sicherheit Wachstum zu zeigen habe ich aber insbesondere, weil unsere Vertriebsserfolge das schon heute belegen. Im letzten Geschäftsjahr haben sich ausnahmslos alle Bestandskunden, deren Verträge zur Verlängerung anstanden, erneut für QSC entschieden. Darunter fallen solch namhafte Kunden wie Atos, ECE, Edeka, Esprit, Fressnapf, Harry Brot, Imperial Tobacco, Sportscheck und Tchibo. Weil wir durch Leistungsfähigkeit, Servicequalität und unsere Mittelstandsorientierung überzeugt haben.

Bei jeder Vertragsverlängerung, meine Damen und Herren, und insbesondere bei Laufzeiten von mehreren Jahren gibt es natürlich Preisverhandlungen. Und trotz dieser marktüblichen Preisnachlässe haben wir die Verträge nicht nur verlängert, sondern im Umsatzvolumen sogar erweitert. Imperial Tobacco um mehr als zehn Prozent, Harry Brot um 20 Prozent, Fressnapf um mehr als 50 Prozent und ECE sogar um fast 200 Prozent. Dies belegt eindrucksvoll, dass unser integriertes Portfolio erfolgreich beim Mittelstand ankommt. Und es belegt, dass wir mit diesem Portfolio wachsen können. Und zwar im Cloud-, im SAP- und im IoT-Umfeld.

Zu IoT kann ich heute aktuell kundtun, dass wir letzte Woche einen Vertrag mit einem großen Gebäudedienstleister geschlossen haben, für den wir eine der deutschlandweit größten IoT-Plattformen für das intelligente Energiemanagement entwickeln und betreiben werden. Es gibt keinen besseren Beleg für die Umsetzung einer Wachstumsstrategie als konkrete Vertriebsserfolge und daraus resultierende Umsätze.

Neben unserem eigenen Vertrieb sehen wir in dem Ausbau strategischer Partnerschaften, vor allem mit SAP und Microsoft, aber auch mit weiteren Spezialisten einen wichtigen weiteren Multiplikator und damit Wachstumsfaktor. Diese Partnerschaften werden unseren Marktangang so beschleunigen und verbreitern, wie es für uns allein gar nicht möglich wäre.

Ein Beispiel: Wir arbeiten hervorragend mit dem IT-Systemhaus Bechtle zusammen, weil Bechtle über große Hardware-Kompetenz verfügt, wir dagegen eher mit Cloud-Know-how punkten können. Durch diese Kooperationen erhalten wir unmittelbar Marktzugang zu Firmen, zu denen Bechtle schon eine gute Beziehung aufgebaut hat

und umgekehrt. Das verkürzt unsere Akquisitionsprozesse und öffnet gleichzeitig neue Märkte.

Ich habe die drei Technologien Cloud, SAP und IoT bereits erwähnt. Wir konzentrieren uns darauf, weil es sich hier um Wachstumsmärkte handelt und wir genau in diesen drei Feldern ein hochattraktives Angebot vorweisen können: Hochattraktiv für QSC, weil es skalierbar und wiederkehrende Umsätze beschert und hochattraktiv für unsere mittelständischen Kunden, weil es genau ihre Anforderungen trifft und ihren Bedürfnissen entspricht.

Nehmen wir beispielsweise unseren Digital Workplace. Dieses Produkt ist oft der Einstieg zur Umsetzung einer umfangreichen Cloudstrategie. Jeder einzelne Arbeitsplatz bietet wiederkehrenden Umsatz und die gesamte Anwendung ist hochskalierbar. Schon heute betreibt QSC über 20.000 solcher Arbeitsplätze aus der Cloud und über 5.000 weitere Arbeitsplätze sind bereits jetzt beauftragt. Viele Kunden finden auch über unsere Colocation-Angebote zu uns, die von der Miete reiner Rechenzentrumsfläche bis zum Betrieb der Server reicht. Auch solche Dienstleistungen garantieren regelmäßige wiederkehrende Umsätze.

Den nächsten Schritt in der Wertschöpfungskette markiert der Betrieb ganzer IT-Systeme in der Cloud. Jüngstes Beispiel ist unser Neuauftrag von Schmolz+Bickenbach, einem internationalen Anbieter für Speziallangstahl mit Hauptsitz in Luzern. Das Schweizer Unternehmen hat QSC mit der Konsolidierung und Modernisierung sämtlicher zentraler IT-Systeme beauftragt. Wir beherrschen solche Migrationen in eine sogenannte Multicloud-Umgebung: Eine Kombination aus Systemen, die unverändert beim Kunden stehen, der Nutzung der Private Cloud in unseren Rechenzentren und den großen Public Clouds von Amazon, Microsoft oder Google.

Auch bei unserem jüngsten Neuauftrag von Fressnapf geht es um Transformation, weil wir die gesamte SAP-Landschaft in die Cloud migrieren und dann betreiben. QSC fungiert hier als Generalunternehmer und somit ist selbst eine große SAP Lieferant der QSC und das sogar sehr gerne.

(Zitat aus rp-online vom 17.04.2019)

„Torsten Toeller, Inhaber und Gründer der Fressnapf-Gruppe mit gut 1.500 Märkten für Tiernahrung und -zubehör, holt stets die Besten mit ins Boot, wenn es um die Expansion seiner Unternehmensgruppe geht. Digitalisierung steht dabei ganz oben auf der Prioritätenliste, um Fressnapf auf dem wirtschaftlichen Erfolgskurs

voranzutreiben. Toeller hat deshalb die QSC AG mit Sitz in Köln mit der Migration der SAP-Systeme sowie weiterer IT-Lösungen von Fressnapf in die Cloud beauftragt. „Daten sind das neue Gold“, sagte Toeller unlängst in der Firmenzentrale in Linn. Und damit die Daten jederzeit und überall für seine Entscheider verfügbar sind, ist die Cloud-Lösung unabdingbar.“

Im IoT-Geschäft machen wir uns seit einigen Jahren einen Namen mit unserem Portfolio, das sowohl die Software-Kompetenz als auch die Hardware vom Sensor bis zum Gateway umfasst. Damit sind wir ein führender Partner für IoT-Anwendungen in der Gebäudetechnik geworden: Von Systemlösungen rund um die „Gebäudehülle“, wie sich unser Kunde Schüco ausdrückt, über intelligente Heizungssysteme bis zum zentralisierten Energiemanagement.

Seit Beginn dieses Jahres konzentrieren wir uns im IoT-Geschäft zusätzlich auf den Maschinenbau. Dieser Markt zählt weltweit rund 30.000 Unternehmen und wird dominiert von 20.000 Maschinenbauern, die als Hidden Champions international produzieren und liefern, ihre Wurzeln und ihr Zuhause aber weiterhin in Deutschland haben, meist irgendwo in Baden-Württemberg oder Ostwestfalen. Diese Unternehmen suchen alle händierend nach einer Lösung, die ihre weltweit verteilten Maschinen in die Cloud bringt. Bisher sind aber nur knapp fünf Prozent aller Produktionsmaschinen zentralisiert vernetzt.

Die Welt der Automatisierung, die sogenannte Operation Technology (OT), und die Welt der Information Technology (IT) konnten bisher nicht miteinander kommunizieren. Das bedeutet: Ein Maschinenbauer kann zwar einer Maschine vor Ort „beibringen“, was sie tun soll, und er kann sie auch vor Ort kontrollieren und warten, aber er kann das nicht zentral für mehrere Maschinen tun. Dies ist aber notwendig, um viel einfacher als bisher Optimierungen von Produktionsabläufen vornehmen zu können, Störungen zu verhindern oder Reparaturen frühzeitiger einzuplanen.

Unsere auf IoT spezialisierte Tochtergesellschaft Q-loud hat eine Lösung entwickelt, die Automatisierungstechnik und die IT-Welt miteinander zu koppeln. Q-loud hat einen sogenannten Edge-Computer in der Größe eines handelsüblichen Taschenbuchs entwickelt, der direkt an eine Maschine angebracht oder in der Nähe positioniert wird und lokal mit hoher Intelligenz Daten aufnimmt, filtert, analysiert und konkrete Steuerungsfunktionen übernimmt. Das ist sozusagen der Missing-Link von OT und IT, die „Fritzbox für Industrie 4.0“.

Q-loud ist aktuell der einzige Entwickler und Betreiber von Edge-Computing in Europa, der den Branchenfokus auf Maschinen- und Anlagenbau, also produzierendes Gewerbe gelegt hat.

Wir sind auch bereits heute in der Lage, die notwendige Hardware in großen Stückzahlen zu produzieren und viel entscheidender, auf Basis der selbst entwickelten Software die Programmierung zu übernehmen und das gesamte System zu betreiben. Dieser Skalierungseffekt potenziert sich noch, wenn Künstliche Intelligenz eingesetzt wird. Dann lernt die Maschine alleine und ohne Intervention von außen, wann und wie ein Produktionsprozess optimiert werden kann.

Wir haben unsere Edge Computing Lösung erstmalig auf der diesjährigen Hannover Messe präsentiert, ein großer Erfolg, den wir aktuell vertrieblich abarbeiten. Eine Demo-Version können Sie übrigens draußen im Foyer besichtigen.

Insgesamt werden wir bis 2022 und darüber hinaus mit unserem Portfolio konsequent die Wertschöpfungstiefe entlang wandern: Beginnend mit standardisierten und skalierbaren Produkten über digitale Branchen-Lösungen hin zu integrierten, kompletten Service-Konzepten auf der Basis selbst entwickelter Software und der Kombination unterschiedlicher Digitalisierungstechnologien.

Innovative Technologien sind Wachstumstreiber und dies gehört zu den Kernkompetenzen der QSC, das war schon immer so.

Nehmen wir S/4HANA, eine Echtzeit-ERP-Lösung für das digitale Geschäft. Sie basiert ausschließlich auf der HANA Plattform von SAP, die die schnelle Verarbeitung auch sehr großer Datenmengen ermöglicht und somit eine wesentliche Grundlage für Digitalisierungsprojekte bildet. 90 Prozent unserer Berater sind geschult, wir haben einige der größten Projekte erfolgreich implementiert, wir sind SAP Gold Partner und unsere Mitarbeiter veröffentlichen sogar umfangreiche Fachliteratur.

Warum ist das interessant? SAP hat eine Umstellung aller Systeme auf S/4HANA bis 2025 angeordnet, aktuell sind es aber erst drei Prozent im deutschsprachigen Markt. Es gibt somit einen großen vorhersehbaren Markt für uns.

Nehmen wir Künstliche Intelligenz (KI). Für einen unserer Kunden haben wir eine KI-Lösung für automatisches E-Mail-Dispatching entwickelt, inklusive Prozessmodell, Architektur und Technologie, mit der er eine jährliche Kostensenkung von 800.000 Euro realisieren konnte.

Es geht immer darum, unkompliziert und schnell, interdisziplinäre Entwicklerteams zu bilden, die aus diesem Technologie-Fundus schöpfen und neue, spannende Services entwickeln. Ob es um das bereits erwähnte Edge Gateway zur Kopplung von OT und IT, die Intelligente Gebäudetechnik, die digitalisierte geniale Filiale – oder auch die nahtlose digitale Lieferkette in der Logistik geht.

Für diese spannenden integrierten Services ist es zwingend erforderlich, die Kundenanforderungen und damit die jeweilige Branche genau zu kennen. Dies impliziert Fokus, denn das können wir nicht für alle Bereiche abdecken. Deswegen konzentrieren wir uns bewusst auf Lösungen für die drei Branchen Handel, Produzierendes Gewerbe und Energie. Diese drei Branchen machen laut einer Prognose des Marktforschungsinstituts IDC knapp die Hälfte des gesamten IT-Services-Markt in Deutschland aus.

Am stärksten ist die Branche Handel von der Digitalisierung betroffen. Während der Umbau zu Online-Shopping und E-Commerce-Plattformen bereits weitgehend abgeschlossen ist, entwickelt sich nun mehr und mehr die Kombination aus Cloud-Lösungen und IoT-Lösungen als Wachstumstreiber. Herausforderung Nummer Eins ist der Aufbau und Betrieb digitaler und untereinander vernetzter Verkaufskanäle. Hier unterstützt QSC beispielsweise Sportscheck sehr erfolgreich. Herausforderung Nummer Zwei ist der Digital Store. Hier geht es um adaptive Kassenslösungen, die Nachverfolgung bzw. Vorhersage von Laufwegen der Kunden in der Filiale oder auch „nur“ um die Steigerung der Energieeffizienz.

Das Produzierende Gewerbe ist die Branche mit den höchsten IT-Investitionen. Treiber sind Industrie-4.0 Anwendungen, für die Cloud-Technologien die Basis bilden. Meist geht es um die Effizienzsteigerung durch Zentralisierung von Produktions- und Verwaltungsprozessen oder die Lösung spezifischer Kundenanforderungen. Beides können wir bestens mit unserem umfangreichen Cloud- und IoT-Know-how unterstützen.

Last but not least sehen wir ein überdurchschnittliches Potenzial für Digitalisierungslösungen in der Energiebranche. Auch hier spielen Cloud- und IoT-Anwendungen eine zentrale Rolle. In Zeiten der erneuerbaren Energien müssen die Energiequellen gesteuert, Netze überwacht und Stromflüsse intelligent geleitet werden. Mit verteilten Sensoren und der richtigen Analyse der gewonnenen Daten lässt sich die Auslastung bestehender Netze wirtschaftlich sinnvoll optimieren. Dies ist ohne professionelle IT-Lösungen professioneller IT-Dienstleister nicht möglich.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, was wäre die Wachstumsstrategie 2020plus ohne die Menschen, die sie umsetzen? Nichts!

Vor wenigen Wochen haben wir deswegen eine neue sechsköpfige Geschäftsleitung installiert, die mit Erfahrung, Expertise und unternehmerischem Denken daran arbeitet, unsere Wachstumsstrategie Wirklichkeit werden zu lassen: Ganz neu an Bord ist Thies Rixen, der das Cloud und IT-Outsourcing leitet, und wertvolle Erfahrung aus seiner Zeit bei T-Systems mitbringt. Dann Thorsten Raquet, der seit diesem Jahr den Geschäftsbereich SAP leitet, lange bei der SAP SE war und zusätzlich den Innovationsbereich verantwortet. Dr. Myriam Jahn bringt langjährige Erfahrung aus der Automatisierungsindustrie mit und ist nicht nur seit Ende letzten Jahres Vorsitzende der Geschäftsführung unserer IoT-Tochter Q-loud, sondern auch unsere Schnittstelle zur „Industrie 4.0-Welt“. Ich bin froh, dass wir Rüdiger Hofer gewinnen konnten. Er ist ein ausgewiesener Hosting-Experte, war zuletzt bei 1&1 und leitet den Geschäftsbereich Colocation. Waldemar Gerlach, Experte für Großkundenprojekte und langjähriger Erfahrung bei Atos, leitet das strategische Partnermanagement und Christoph Reif, Leiter Finanzen von QSC, komplettiert das neue Gremium. Ich bin von diesem Führungsteam überzeugt. Wir alle benötigen jedoch die Unterstützung durch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich jeden Tag sehr motiviert und kompetent für QSC engagieren. Dafür möchte ich mich persönlich und ausdrücklich bedanken!

Meine Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, die größten Assets der QSC AG, Ihrer QSC AG, sind schon heute die hervorragende Technologie-Kompetenz und die starke Positionierung als der Digitalisierer für den deutschen Mittelstand. Diese Assets werden wir im Zuge unserer Wachstumsstrategie 2020plus stärken und ausbauen. Durch den Verkauf der Plusnet GmbH verfügen wir über eine gesunde Bilanzstruktur und finanzielle Spielräume, die wir genau dafür einsetzen werden.

An erster Stelle geht es um die Beschleunigung eigener F&E-Tätigkeiten, vor allem in der Entwicklung eigener Softwarelösungen, also Intellectual Property. Das ist wichtig für die Rentabilität. Zweitens werden wir sehr genau prüfen, wo gezielte Akquisitionen sinnvoll sind, um hoch skalierbare Technologien zu erwerben oder weitere intellektuelle Power zu gewinnen. Drittens werden wir mit einem neuen Markenauftritt unsere Positionierung als der Digitalisierer für den Mittelstand sichtbar schärfen und offensiver kommunizieren.



Meine Damen und Herren, mit dieser Wachstumsstrategie 2020plus beginnt für QSC ein neuer Abschnitt: Mit einem hochskalierbaren Geschäftsportfolio und wiederkehrenden Umsätzen, mit Top-Innovationen aus neuen Technologien und neuen Kombi-Services für den Mittelstand, mit einem schlagkräftigen Go-To-Market, das auf starken strategischen Partnerschaften und einem klaren Branchenfokus beruht und einem neuen erfahrenen Managementteam sowie den gezielten Zukunftsinvestitionen werden wir Wachstum zeigen und zwar Quartal für Quartal!

Das gesamte Team von QSC bringt schon heute alle Voraussetzungen mit, um das geplante Wachstum zu realisieren. Wir alle stehen nicht nur in den Startlöchern – wir sind schon gestartet!

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!