

VISION 2016

UMSATZ: **x 2**

EBITDA: **x 3**

FREE CASHFLOW: **x 4**

Mit der Wachstumsstrategie 2016 hat sich QSC sehr ehrgeizige Ziele gesetzt: Das Unternehmen will seinen Umsatz bis 2016 auf 800 Mio. bis 1 Mrd. Euro verdoppeln. Die EBITDA-Marge soll bis dahin auf 25 Prozent steigen und das EBITDA-Ergebnis soll sich im besten Fall verdreifachen. Der Free Cashflow könnte sich sogar vervierfachen – auf 120 bis 150 Mio. Euro.

Sie haben noch Fragen?
Die Vorstände antworten!

**WAS MACHT QSC SO
OPTIMISTISCH?**

**WIE KANN QSC GEGEN
IT-GIGANTEN
KONKURRIEREN?**

**WIESO SETZT QSC
AUF DIE CLOUD?**

**WARUM
STEIGT
DIE EBITDA-
MARGE?**

**MIT WELCHER STRATEGIE
WILL QSC DEN UMSATZ
VERDOPPELN?**



» Mehr Informationen zur Wachstumsstrategie

**MIT WELCHER STRATEGIE
WILL QSC DEN UMSATZ
VERDOPPELN?**



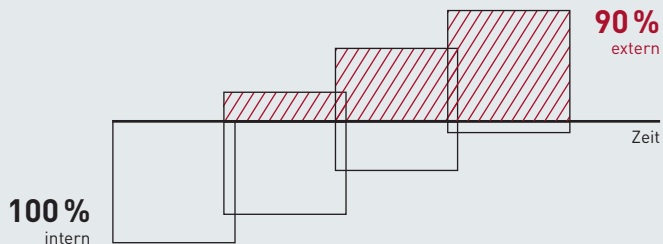
»WIR PLANEN WACHSTUM. IN 3 STUFEN.«

MIT DER VISION 2016 HAT SICH QSC SEHR EHRGEIZIGE ZIELE GESETZT. AUF DEM WEG DAHIN WOLLEN WIR MIT BESTEHENDEN UND NEUEN ANGEBOTEN DEN ANTEIL AM ITK-BUDGET UNSERER RUND 30.000 KUNDEN ERHÖHEN. DARÜBER HINAUS ARBEITEN WIR AN SKALIERBAREN PRODUKTEN FÜR DAS CLOUD-ZEITALTER.

ITK ist ein Zukunftsmarkt, in dem wir dank unserer Verstärkung durch die INFO AG und IP Partner nun Fuß gefasst haben. Die ersten Früchte dieser Strategie ernten wir bereits. **Wir gewinnen immer mehr Aufträge gemeinsam und können so unseren Auftragseingang spürbar steigern.** In dem Dreiklang „Housing, Hosting, Cloud“ steckt – was unsere Wachstumsaussichten betrifft – richtig viel Musik drin. Ein Riesenmarkt für QSC, in dem wir unseren Wettbewerbsvorteil durch die klare Positionierung als „Mittelständler für Mittelständler“ weiter stärken und das QSC-Netz zur Cloud ausbauen werden.

PARADIGMENWECHSEL

DIE ZEITEN DER INTERNEN
ITK-ABTEILUNGEN SIND
VORBEI; IM CLOUD-ZEITALTER
ERLEDIGEN DIENSTLEISTER
EINEN GROSSEN TEIL DER
ANFALLENDEN AUFGABEN.



Wir haben bereits 30.000 zufriedene Kunden. Was liegt näher, als auf dieser soliden Basis aufzubauen? Denn wer zum Beispiel schon mit unserer virtuellen Telefonanlage gute Erfahrungen gemacht hat, der wird auch beim Cross-Selling ein offenes Ohr für IT-Angebote aus der Cloud haben. Oder auch umgekehrt für TK-Leistungen. Wie sehr uns unsere Kunden vertrauen, zeigt die Tatsache, dass wir im Direkten Vertrieb beim Up-Selling, also in der steten Erweiterung unserer Leistungen, bei unseren Kunden besonders erfolgreich sind. **Rund 70 Prozent unseres Neu-Umsatzes machen wir mit Bestandskunden.** Basis für Dienstleistungen wie Housing und Hosting und letztlich für viele Cloud-Services sind unsere Rechenzentren, mit denen sich hohe Margen erwirtschaften und langfristige Kundenbeziehungen aufbauen lassen.

Stufe

30.000

FIRMENKUNDEN VERTRAUEN
BEREITS DER QSC-GRUPPE.

1

VERKAUF
WEITERER
PRODUKTE
UND
DIENSTE AN
BESTEHENDE
KUNDEN

2

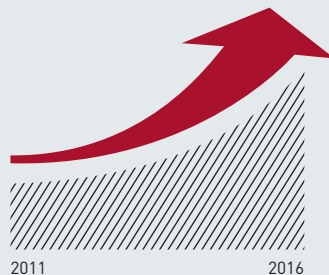
Stufe

VERMARKTUNG
VON PRODUKTEN
UND DIENSTEN
FÜR ANWENDUNGEN
IN DER CLOUD

Cloud-Computing wird im Mittelstand auf breiter Front Einzug halten. Infrastructure-as-a-Service, Platform-as-a-Service, Software-as-a-Service – in diesen drei Kategorien werden wir Lösungen entwickeln und anbieten. Cloud wird es in einer Vielzahl von Anwendungen geben, insgesamt ist das ein signifikanter Wachstumsmarkt. Als Anbieter integrierter ITK-Dienstleistungen sind in diesem Zusammenhang die Systemhäuser für uns enorm wichtig. Diesen Multiplikatoren stellen wir Lösungen zur Verfügung, sodass sie mit unseren Cloud-Produkten selbst Cloud-Anbieter werden können.

Die Verschmelzung von IT und TK wird unser Leben und Arbeiten maßgeblich verändern und QSC bislang ungenutzte Möglichkeiten eröffnen. Durch den Einsatz von Cloud könnte man nämlich zum Beispiel die Erzeugung und den Verbrauch von Energie und Strom besser in Einklang bringen – ein Verfahren, das sich bei dezentralen Energieeinspeisern basierend auf Photovoltaik und Windkraft anbietet. Die dezentrale Energieerzeugung wird durch die IT in Echtzeit zusammengefasst. Überall, wo es gilt, Unmengen von Daten zu erfassen, zu speichern und zu bearbeiten und dann bedarfsgerecht und sicher über ein Netz zur Verfügung zu stellen, eröffnet sich uns die Chance, in einem gigantischen Wachstumsmarkt mitzuwachsen.

Stufe 3



ENORME WACHSTUMSCHANCE:
DER EINSATZ DER CLOUD
VERÄNDERT MILLIARDENMÄRKTE
WIE ENERGIE VON GRUND AUF.

ENTWICKLUNG
SKALIERBARER
CLOUD-PRODUKTE



» Mehr Informationen zum
profitablen Wachstum

**WARUM
STEIGT
DIE EBITDA-
MARGE?**

JÜRGEN HERMANN,

FINANZVORSTAND DER QSC AG:

**»WEIL WIR
WEITER AUF
PROFITABLES
WACHSTUM
SETZEN.«**

QSC WIRD SICH WEITERHIN AUF
HÖHERMARGIGE GESCHÄFTS-
FELDER KONZENTRIEREN SOWIE
GEZIELT WACHSTUMSSTARKE
MÄRKTE ERSCHLIESSEN. FÜR
HÖHERE GEWINNE SORGT ZUDEM
DIE STRIKTE KOSTENDISZIPLIN.



QSC hat sich in den vergangenen Jahren zu einem ertragsstarken Unternehmen entwickelt. 2011 lag die EBITDA-Marge bei 17 Prozent; fünf Jahre zuvor hatte sie noch 8 Prozent betragen. Aus meiner Sicht gibt es zwei wesentliche Treiber für diesen Erfolg: **Wir haben uns konsequent auf höhermargige Geschäftsfelder konzentriert** und bewusst das Engagement in margenschwachen Märkten zurückgefahren; der frühzeitige Rückzug aus dem DSL-Privatkundenmarkt ist ein gutes Beispiel. Zugleich prägt eine strikte Kostendisziplin das gesamte Unternehmen. Auf diesem Fundament lässt sich aufbauen.

1. STRIKTE KOSTENDISZIPLIN IN
VERTRIEB UND VERWALTUNG
SOWIE ANHALTENDE EFFIZIENZ-
STEIGERUNGEN

2. KONSEQUENTE REDUZIERUNG
DER NETZSTRUKTURKOSTEN

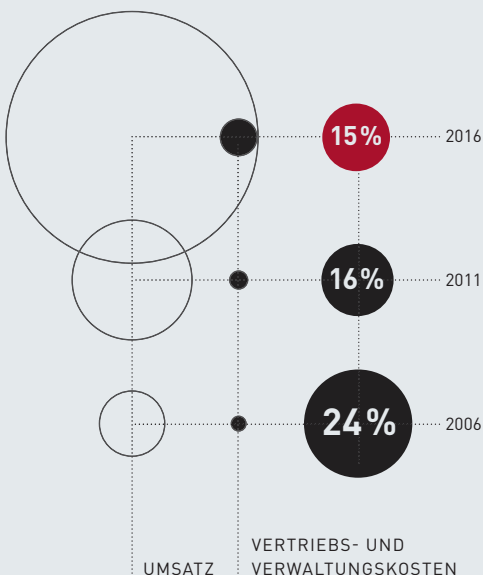
3. WACHSENDER ANTEIL MARGEN-
STARKER GESCHÄFTSFELDER

3

Faktoren

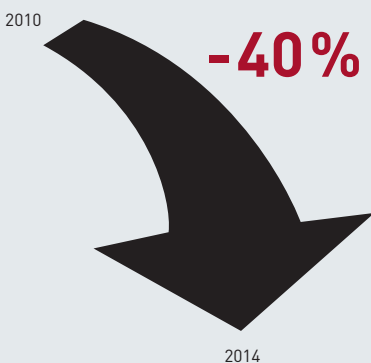
FÜHREN IM WESENTLICHEN ZUR
STEIGERUNG DER EBITDA-MARGE

PROZENTUALER ANTEIL DER VERTRIEBS- UND VERWALTUNGSKOSTEN AM UMSATZ



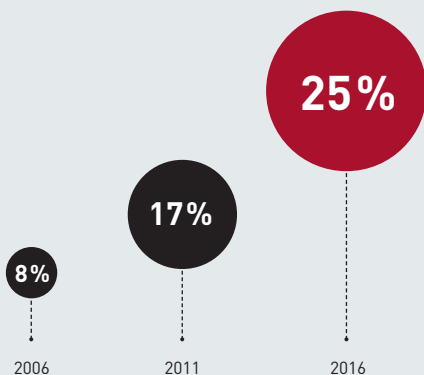
Ein hohes Maß an Kostendisziplin liegt schon in den Genen von QSC. Sie resultiert aus unserer mittelständischen Struktur und unternehmerischen Prägung. Die Mitarbeiter geben das Geld ihrer Firma aus, als wäre es ihr eigenes. Dank dieser Einstellung ging schon in der Vergangenheit der Anteil der Vertriebs- und Verwaltungskosten am Gesamtumsatz deutlich zurück. Das bedeutet im Übrigen keineswegs, dass wir überall den Rotstift ansetzen. Im Gegenteil: QSC wird bis 2016 mehr Geld für Vertrieb und Verwaltung ausgeben. Ihr Anteil am Gesamtumsatz sinkt aber – und das verbessert die EBITDA-Marge.

Anders ist die Situation bei den Netzstrukturkosten, einem Kostenfaktor aus unserer Zeit als TK-Netzbetreiber. Wir optimieren ständig die Kosten für Betrieb und Wartung unserer Infrastruktur, verhandeln Verträge mit Lieferanten neu und suchen den Kontakt zu anderen Anbietern. **2011 konnten wir so bereits rund 7 Millionen Euro einsparen**; bis 2014 ist ein weiterer Rückgang um rund 15 Millionen Euro geplant. Damit kompensieren wir im Übrigen den Ende 2013 auslaufenden Effekt aus der Auflösung der TELE2-Kooperation vollständig. Und noch etwas sollte man nicht vergessen: 22 Millionen Euro geringere Kosten bedeuten 22 Millionen Euro mehr Free Cashflow.



DIE NETZSTRUKTURKOSTEN SOLLEN BIS ZUM JAHR 2014 UM 40 PROZENT SINKEN; DAS ENTSPRICHT EINER ERSPARNIS VON 22 MILLIONEN EURO.

Der wichtigste Treiber für eine höhere EBITDA-Marge ist und bleibt aber die Konzentration auf hochmarginige Geschäftsfelder. In ITK-Märkten lassen sich ganz andere Margen erzielen als im TK-Geschäft. Während dort ein Verdrängungswettbewerb über den Preis ausgetragen wird, erleichtert es die stark steigende Nachfrage gerade im Cloud-Markt, attraktive Margen zu erzielen. Die Margenstärke resultiert auch aus der Tatsache, dass Cloud-Dienste oft auf eigenen Entwicklungen („intellectual property“) beruhen. Hinzu kommt dann noch das Potenzial von Skaleneffekten. In der Cloud stellt QSC ein und dasselbe Produkt Hunderten von Kunden in ihren Rechenzentren bereit. **Je größer die Umsätze aus solch skalierbaren Produkten, desto höher die EBITDA-Marge.**



DIE EBITDA-MARGE SOLL BIS 2016 AUF 25 PROZENT STEIGEN. DIE HÖHERE PROFITABILITÄT BASIERT VOR ALLEM AUF DER KONZENTRATION AUF HÖHERMARGINIGE GESCHÄFTSFELDER.



» Mehr Informationen zum Arbeitsplatz der Zukunft

WIESO SETZT QSC
AUF DIE CLOUD?

»WEIL WIR
DAS KÖNNEN.
UND ZWAR
SCHON LANGE.«

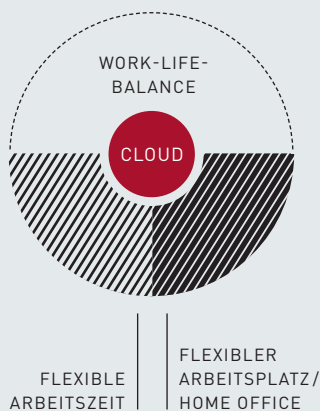
DANK IPFONIE CENTRAFLEX, UNSERER
VIRTUELLEN TELEFONANLAGE, WISSEN
WIR, WIE CLOUD FUNKTIONIERT.
UND VON DIESEM KNOW-HOW WERDEN
WIR MITTELFRISTIG AUCH BEI WEITEREN
PRODUKTEN PROFITIEREN.





Mittelfristig werden wir alle TK- und IT-Bedürfnisse unserer Kunden abdecken. Das heißt: **Alles, was der Arbeitsplatz der Zukunft erfordert, stellen wir bereit – und zwar in der Cloud.** Dazu zählen vielfältige Lösungen rund um das Telefon und den Schreibtisch, z. B. Office-Anwendungen und -Kommunikation oder CRM-Tools. IPfonie centraflex, unsere bewährte virtuelle Telefonanlage, zeigt bereits heute, wie Cloud morgen funktionieren wird: Ob ich im Büro arbeite, zu Hause oder unterwegs mit dem Smartphone – der Zugriff ist überall problemlos möglich. Und nichts anderes bedeutet Cloud, nämlich dass die Produkte zentral in einem Rechenzentrum liegen und von überall aus erreichbar sind. Steigende Mobilität, Fachkräftemangel, Arbeit im Home Office und der sich verstärkende Trend zur Work-Life-Balance erfordern Lösungen, die wir über die Cloud zur Verfügung stellen werden: sicherer und schneller Zugriff auf den Firmen-Account, Bereitstellung von Software und natürlich weiterhin auch Telefonieren.

DIE CLOUD ERMÖGLICHT NEUE ARBEITSFORMEN



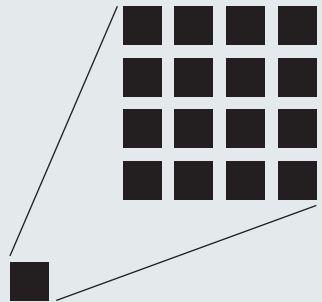
Die Energiekosten der Server, die in den vergangenen Jahren stetig gestiegen sind und dies verstärkt weiter tun, erweisen sich als treibender Faktor in Richtung Cloud. In unseren Rechenzentren haben wir so viel Fläche und moderne Technologie, dass wir einen Server wesentlich günstiger betreiben können, als dies ein kleines Unternehmen mit einer „Besenkammer-Lösung“ auch nur annähernd zu leisten vermag. Wenn ein solches Unternehmen irgendwann damit konfrontiert wird, eine neue Klimaanlage für den Serverraum anzuschaffen, ist es nur noch ein kleiner Schritt, sich für die Auslagerung des Servers in die Cloud zu entscheiden.

Tier 4

SÄMTLICHE RECHENZENTREN
DER QSC-GRUPPE GENÜGEN
HÖCHSTEN ANFORDERUNGEN
AN SICHERHEIT UND SERVICE.

Ob ich einem Mitarbeiter ein Telefon auf den Tisch stelle oder ihm irgendwelche Software auf dem PC zur Verfügung stelle, macht zunächst einmal keinen Unterschied. Für Cloud benötige ich keine individuellen Systeme, sondern Standards, auf die viele Kunden zugreifen können. Das Ganze ist skalierbar und lässt sich problemlos dem Bedarf des Kunden anpassen. Besonders interessant sind aber die Prozesse, die dahinter stehen. **Denn QSC verfügt über enorme Erfahrung, was die Automatisierung solcher Prozesse und das Billing, die Abrechnung, betrifft.** Das haben wir in der TK gelernt. Damit kennen wir uns aus! Die große Herausforderung wird sein, unsere Erfahrung aus TK und IT zusammenzubringen, um die Skalierbarkeit, die wir aus der TK bestens können, in Richtung IT in Form von Cloud-Systemen zu erweitern.

VOM PRODUKT ZUM STANDARD



QSC WEISS, WIE PROZESSE ZU INDUSTRIALISIEREN SIND: EINE GUTE BASIS, UM SKALENEFFEKTE ZU REALISIEREN.

Als ITK-Unternehmen decken wir vom Schreibtisch über das Netzwerk bis in die Cloud alles ab. So etwas kann nur ein kompletter ITK-Anbieter wie wir leisten. Wir bieten eine Ende-zu-Ende-Verfügbarkeit an. Das schafft Vertrauen. Und das ermöglicht uns auch, interessante Angebote zu offerieren. Der typische Mittelständler hinkt mit seiner Technik immer dem State of the Art hinterher. Über die Cloud sind wir in der Lage, ihm die komplette Software-Abdeckung inklusive Updates zum Fixpreis anzubieten. Wenn er seine Firma erweitern will – kein Problem. Die Arbeitsplätze sind im Nu eingerichtet. Für einen Unternehmer bedeutet Cloud die bislang ungewohnte Flexibilität, seine Kosten genau kalkulieren und sich auf seine Kernkompetenz besinnen zu können. Und für QSC verheißt Cloud nichts anderes als – sonnige Aussichten.

ALLES AUS EINER HAND





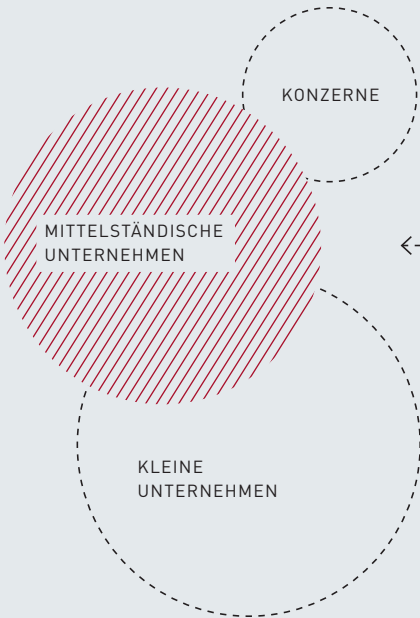
» Mehr Informationen zur Sicherheit und Qualität

**WIE KANN QSC GEGEN
IT-GIGANTEN
KONKURRIEREN?**

»WIR ÜBERZEUGEN. MIT SICHERHEIT!«

UND DURCH NÄHE UND KOMPETENZ.
WIR SIND HERVORRAGEND AUFGESTELLT.
SCHON HEUTE UND NICHT ERST MORGEN.
UND DESHALB FAHREN WIR BEREITS
JETZT DIE ERSTEN ERFOLGE EIN.





Nr. 1

←

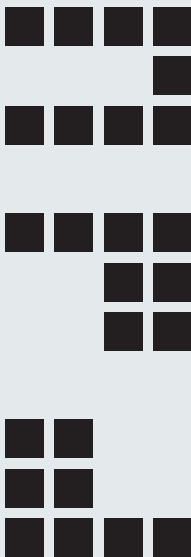
QSC VERFOLGT
EIN KLARES ZIEL:
FÜHRENDER ITK-
ANBIETER FÜR
MITTELSTÄNDISCHE
UNTERNEHMEN.

Wir sind kleiner, einfacher und wendiger als die großen Player. Als mittelständisches Unternehmen kennen wir die Anforderungen des deutschen Mittelstands besser als ein Großkonzern. Denn Rechenzentren zu bauen oder ein Netz bereitzustellen bildet nur die Grundlage unseres Geschäfts. Um zielgerichtet größere Outsourcing-Aufträge zu gewinnen, ist es erforderlich, das Geschäftsmodell unserer Kunden genau zu verstehen. Und auch wenn es abgedroschen klingen mag: Wir bieten Kommunikation auf Augenhöhe. Als neu formiertes ITK-Unternehmen ist die QSC AG hervorragend aufgestellt. Als Mittelständler für Mittelständler können wir im gesamten Projekt- und Service-Geschäft modulare Lösungen anbieten. Wir haben eine Pole-Position, die sich bereits heute auszahlt: zum Beispiel im Vertrag mit Olympus, der ein Auftragsvolumen von rund 27 Millionen Euro umfasst.

Von der Cloud werden wir mehr profitieren als die großen Player, weil wir – im Unterschied zu anderen Unternehmen – Cloud in zwei Ausprägungen anbieten. Für Unternehmen mit 10 bis 500 Mitarbeitern, die keine große IT-Abteilung haben, werden dies skalierbare Standards sein. Der Kunde bekommt die komplette TK- und IT-Umgebung in der Cloud und braucht keine Software zu kaufen. Dafür zahlt er einen monatlichen Betrag, so wie schon heute bei Telefon und DSL üblich. Das war's für ihn. Bei dem anderen Modell kommen wir mit Standards nicht weiter. Hier will der Kunde eine individuelle Lösung – eben ausdrücklich nicht das Produkt von der Stange. In diesem Fall müssen wir, wie bei Olympus, Enterprise-Cloud-Lösungen ausarbeiten, also kundenoptimierte Lösungen.



PRODUKTE



LÖSUNGEN

2

IM INDIREKTEM VERTRIEB
WERDEN STANDARDISIERTE
PRODUKTE VERMARKTET.

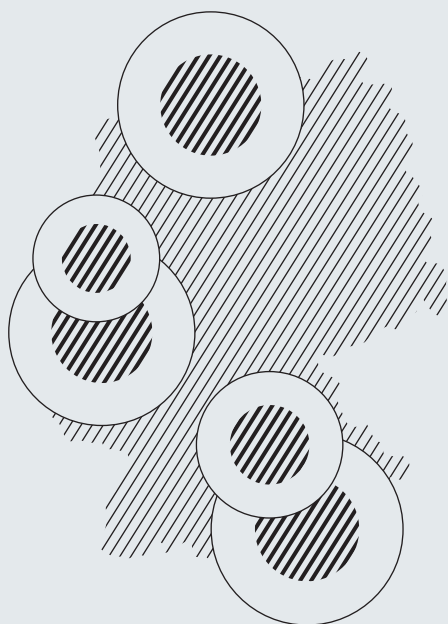
IM DIREKTEM VERTRIEB
ERFOLGT EINE INDIVIDUELLE
ANPASSUNG; AM ENDE STEHT
EINE MASSGESCHNEIDERTE
LÖSUNG FÜR DEN KUNDEN.

TÜV ISO DIN ✓

GEPRÜFTE QUALITÄT UND SICHERHEIT: QSC LÄSST RECHENZENTREN, INFRASTRUKTUR UND PROZESSE GEMÄSS AKTUELLEN STANDARDS ZERTIFIZIEREN UND GEWÄHRLEISTET SO DIE BESTMÖGLICHE LÖSUNG FÜR JEDEN KUNDEN.

QSC ist nicht im B2C-, sondern im B2B-Geschäft tätig. Das stellt extreme Anforderungen an die Sicherheit. Eine 08/15-Mailadresse kann ich auch bei einem 08/15-Rechenzentrum hosten. Wenn dann für eine Stunde der Strom ausfällt, ist das ärgerlich, aber letztlich kein Problem. In unserem Geschäft ist es jedoch undenkbar, dass bei unseren Kunden das System für eine Stunde lahmgelegt ist oder sie am Monatsende vielleicht keine Rechnungen schreiben können. **Deshalb betreiben wir Hochsicherheitsrechenzentren.** Das heißt, dass wir nicht nur bei Zutrittskontrollen auf dem aktuellsten Stand sind, sondern auch bei Batterien und Dieselgeneratoren. Jedes System ist redundant, also doppelt vorhanden, sodass wir annähernd 100-prozentige Ausfallsicherheit gewähren können. Permanente Security-Audits sorgen dafür, dass unsere Sicherheitsmaßnahmen stetig verbessert werden. Und mit modernsten Klimaanlageanlagen erfüllen unsere Zentren die Anforderungen der Green IT, auf die auch viele Kunden Wert legen.

Unseren deutschen Mittelstandskunden ist es nicht egal, wo ihre Daten liegen. Und uns auch nicht. **Wir bieten ihnen deshalb nicht nur ein deutsches Netz, sondern auch ein deutsches Rechenzentrum**, das nach den Richtlinien des deutschen Datenschutzgesetzes gemanagt und gehostet wird. Statt eines Mega-Rechenzentrums betreiben wir kleinere Zentren. Rein technisch gesehen, ist dies nicht erforderlich, doch in emotionaler Hinsicht ist regionale Nähe äußerst wichtig. Und die stellen wir mit Rechenzentren in Hamburg, Oberhausen, Köln, Nürnberg und München her. Das alles schafft bei unseren Kunden eine Vertrauensbasis, auf die wir als Outsourcing-Anbieter angewiesen sind. Denn obwohl von der Kostenseite her vieles dafür spricht, Prozesse auszulagern: Die Hemmschwelle, Geschäftsdaten in fremde Hände zu übergeben, ist groß. Hier können wir als Komplett-Anbieter punkten, indem wir den Kunden auf dem gesamten Weg – vom Schreibtisch über das Netz bis hin zur Cloud im Rechenzentrum – als verlässlicher Partner begleiten.



Nähe

ALLE QSC-RECHENZENTREN
STEHEN **IN DEUTSCHLAND**
UND DAMIT IN DER NÄHE
DER KUNDEN. EIN GROSSER
WETTBEWERBSVORTEIL
GERADE IM MITTELSTAND.



» Mehr Informationen zu den Zukunftsprojekten

WAS MACHT QSC SO
OPTIMISTISCH?

DR. BERND SCHLOBOHM,

VORSTANDSVORSITZENDER DER QSC AG:

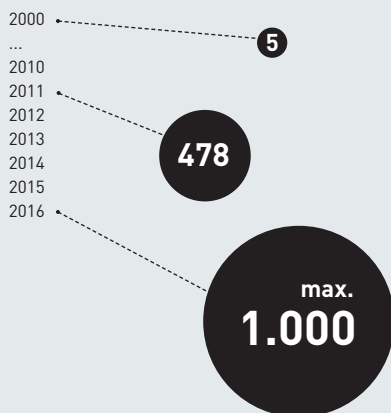
»WIR SIND ERFOLGREICH. ALS PIONIERE.«

UNSER ERFOLG BERUHT DARAUF, DASS WIR UNS IMMER WIEDER NEU ERFUNDEN HABEN. DAS MUSS IN UNSERER BRANCHE SO SEIN. IN DER ITK-WELT IST DIE EINZIGE KONSTANTE DIE VERÄNDERUNG.

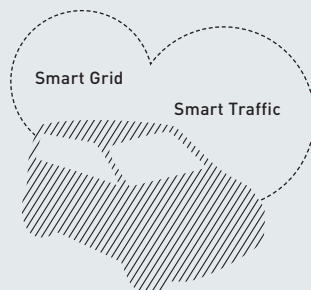
QSC war im Jahr 2000 das erste Unternehmen, das bundesweit eine alternative DSL-Infrastruktur aufgebaut hat. Ein Pionier waren wir auch 2006, als wir mit dem Ausbau des Next Generation Networks begonnen haben und damit frühzeitig moderne Dienste wie Voice over IP anbieten konnten. Heute betreiben wir über das Netz Open-Access-fähige Glasfaserprojekte. Solche Innovationen gehören bei uns zum Geschäft. **Derzeit entstehen Cloud-Angebote für mittelständische Unternehmen und zukunftsweisende Cloud-Konzepte** im Bereich der Sensorik, die in den nächsten Jahren die Gesellschaft stark verändern werden. Mit unserem SensorCloud-Projekt haben wir einen Förderpreis des Bundeswirtschaftsministeriums gewonnen. Diese neue Plattform wird völlig neue Möglichkeiten bieten, Messdaten aus unterschiedlichsten Branchen und Anwendungsbereichen automatisch zu erfassen, zu speichern und weiterzuverarbeiten. Das eröffnet uns große wirtschaftliche Chancen. Wie bei der SensorCloud arbeiten wir auch bei O(SC)²ar, einem vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) geförderten Projekt, eng mit Hochschulen zusammen. O(SC)²ar testet und verbessert die Anbindung von Elektrofahrzeugen an das Stromnetz (Smart Grid) und an das Verkehrssystem (Smart Traffic).



UMSATZENTWICKLUNG (IN MIO. €)



QSC LIEGT WACHSTUM IN DEN GENEN: SEIT BÖRSENGANG STIEG DER UMSATZ VON 5 AUF 478 MILLIONEN EURO.



GEMEINSAM MIT PARTNERN ARBEITET QSC AN DER ANBINDUNG VON ELEKTROFAHRZEUGEN AN DAS STROMNETZ UND INTELLIGENTE VERKEHRSSYSTEME.

Kennzahlen

in Mio. €	2011	2010	2009	2008	2007
Umsatz	478,1	422,1	420,5	413,3	335,2
EBITDA	79,9	78,1	76,9	67,3	34,9
Abschreibungen ¹	53,7	57,2	67,2	61,2	46,4
EBIT	26,2	20,9	9,7	6,1	-11,5
Konzernergebnis	28,0	24,2	5,5	0,8	-11,7
Ergebnis je Aktie ² (in Euro)	0,20	0,18	0,04	0,01	-0,09
Umsatzrendite (in Prozent)	5,9	5,7	1,3	0,2	-3,5
EBITDA-Marge (in Prozent)	16,7	18,5	18,3	16,3	10,4
EBIT-Marge (in Prozent)	5,5	5,0	2,3	1,5	-3,4
Eigenkapital ³	207,3	184,0	159,7	153,7	152,2
Langfristige Schulden ³	54,7	7,2	54,2	76,4	85,0
Kurzfristige Schulden ³	129,3	140,9	97,3	122,4	126,3
Bilanzsumme ³	391,3	332,2	311,3	352,5	363,5
Eigenkapitalquote (in Prozent)	53,0	55,4	51,3	43,6	41,9
Eigenkapitalrendite (in Prozent)	13,5	13,2	3,4	0,5	-7,7
Free Cashflow	41,0	27,7	12,9	-32,3	-57,8
Liquidität ³	24,1	46,6	41,3	49,2	78,0
Investitionen	35,6	29,2	42,2	91,4	122,9
Investitionsquote ⁴ (in Prozent)	7,4	6,9	10,0	22,1	36,7
Schlusskurs Xetra ³ (in Euro)	2,09	3,30	1,70	1,24	2,90
Anzahl der Aktien ³ (in Stück)	137.256.877	137.127.532	136.998.137	136.998.137	136.358.315
Marktkapitalisierung ³	286,7	452,5	232,9	169,9	395,4
Mitarbeiter ³	1.334	608	664	678	820

Konzernabschluss 2007 bis 2011 nach IFRS

¹ inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

² unverwässert

³ per 31. Dezember

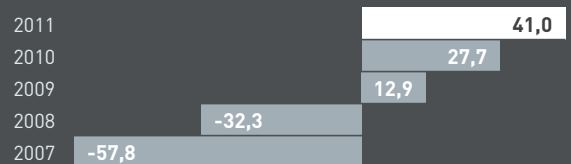
⁴ Verhältnis von Investitionen zu Umsatz

Ziele und Ergebnisse

DEUTLICH HÖHERER FREE CASHFLOW

QSC plante zu Jahresbeginn mit einem Free Cashflow von 35 bis 45 Millionen Euro und erhöhte die Erwartung angesichts des guten Geschäftsverlaufs im Herbst auf 40 bis 45 Millionen Euro. Mit 41,0 Millionen Euro erfüllte sich diese Prognose.

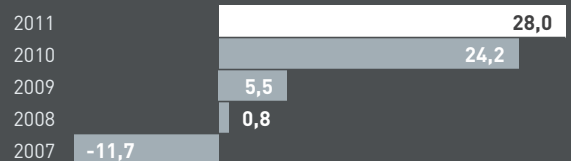
FREE CASHFLOW (in Mio. €)



STÄRKUNG DER ERTRAGSKRAFT

QSC steigerte auch im Jahr 2011 die Ertragskraft: Das EBITDA stieg um 2 Prozent auf 79,9 Millionen Euro, das EBIT um 25 Prozent auf 26,2 Millionen Euro und der Konzerngewinn um 16 Prozent auf 28,0 Millionen Euro.

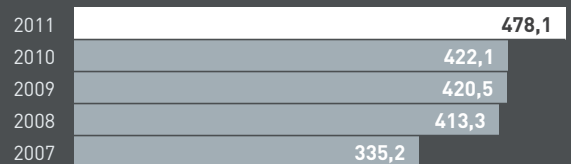
KONZERNERGEBNIS (in Mio. €)



WEITERENTWICKLUNG ZUM ITK-ANBIETER

QSC gelang 2011 eine Beschleunigung des Transformationsprozesses zu einem ITK-Anbieter; der Anteil IP-basierter Umsätze stieg um 9 Prozentpunkte auf 77 Prozent. Insgesamt erhöhte sich der Umsatz auf 478,1 Millionen Euro.

UMSATZ (in Mio. €)



ERSTMALIGE ZAHLUNG EINER DIVIDENDE

Anfang 2011 kündigte QSC an, erstmals für das laufende Geschäftsjahr eine attraktive Dividende ausschütten zu wollen. Der Dividendenvorschlag beträgt 0,08 Euro je Aktie, was einer Rendite von 3,8 Prozent gemessen am Jahresschlusskurs am 30. Dezember 2011 entspricht.

Inhalt

An die Aktionäre	01
Der Vorstand	02
Der Aufsichtsrat	04
Bericht des Aufsichtsrats	05
Die QSC-Aktie	11
Konzernlagebericht	17
Das Unternehmen	18
Mitarbeiter	31
Corporate-Governance-Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung	35
Entsprechenserklärung	40
Vergütungsbericht	43
Rahmenbedingungen	47
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	52
Risikobericht	67
Nachtragsbericht	75
Chancen- und Prognosebericht	76
Finanzbericht	85
Konzernabschluss	86
Bestätigungsvermerk	93
Konzernanhang	94
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	155
Weitere Informationen	156
Glossar	156
Stichwortverzeichnis	159
Kalender, Kontakt	

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

„Was macht QSC so optimistisch?“, lautet eine uns häufig gestellte Frage, seitdem wir im Oktober 2011 unsere Wachstumsstrategie für die Jahre 2011 bis 2016 vorgestellt haben. Diese Strategie zeigt auf, wie sich die QSC-Gruppe in den kommenden Jahren entwickeln soll und im Ergebnis 2016 einen Umsatz von 800 Millionen Euro bis 1 Milliarde Euro, eine EBITDA-Marge von 25 Prozent und einen Free Cashflow von 120 bis 150 Millionen Euro erwirtschaften will. Unsere ausführlichen Antworten auf diese und weitere uns oft gestellte Fragen finden Sie im Umschlag dieses Geschäftsberichts.

An dieser Stelle daher nur so viel: Wir sind mit Blick auf die QSC-Historie, die Gegenwart und die Strategie für das kommende Cloud-Zeitalter optimistisch, diese sehr ehrgeizigen Ziele zu erreichen. Unsere mittlerweile 15-jährige Geschichte belegt: QSC ist auf Wachstum programmiert. Seit dem Börsengang im Jahr 2000 ist der Umsatz von 5,0 Millionen Euro auf zuletzt 478,1 Millionen Euro gestiegen. Dieser Erfolg beruht insbesondere auf unserer Fähigkeit, uns immer wieder neu zu erfinden und weiterzuentwickeln. QSC war im Jahr 2000 das erste Unternehmen, das bundesweit eine alternative DSL-Infrastruktur aufgebaut hat. Ab 2006 war QSC ein Pionier beim Ausbau des Next Generation Networks und damit bei der Vermarktung von Voice over IP. Und jetzt hat QSC schon wieder die Nase vorn: als integrierter Anbieter von Informations- und Telekommunikationstechnologie (ITK), der vom Rechenzentrum bis zum Arbeitsplatz wie kaum ein zweites Unternehmen das gesamte ITK-Leistungsspektrum aus einer Hand anbieten kann.

QSC zählt zu den
ersten integrierten
ITK-Anbietern

Das breite ITK-Portfolio verdankt die QSC-Gruppe der Übernahme von zwei IT-Anbietern im vergangenen Jahr. Mit IP Partner erwarb QSC zum Jahreswechsel 2010/2011 ein Unternehmen, das umfangreiche Rechenzentrumsdienstleistungen anbietet. Und mit der INFO AG kam im Mai 2011 ein führender mittelständischer IT-Anbieter in gleich zwei wachstumsstarken Märkten hinzu: IT-Outsourcing, also die Auslagerung von IT-Diensten an Dritte, und IT-Consulting. Darunter versteht man die Unterstützung bei der Einführung und dem Betrieb von IT-Systemen.

Zu Beginn des Jahres 2012 vertrauen bereits 30.000 Geschäftskunden auf die Qualität und den Service der QSC-Gruppe. Es ist nun eine zentrale Aufgabe des Vertriebs, diesen Kunden das erweiterte Portfolio anzubieten und einen größeren Anteil ihres ITK-Budgets zu gewinnen. Die gezielte Ansprache der Bestandskunden bildet eine der drei Säulen der neuen Wachstumsstrategie. Die beiden weiteren Säulen sind die Erweiterung unseres Produktportfolios für das Cloud-Zeitalter sowie die Entwicklung skalierbarer Cloud-Produkte. Cloud-Computing gehört die Zukunft – aus zwei Gründen: Erstens fordert die Arbeitswelt der Zukunft, die durch zunehmende Mobilität, wechselnde Einsatzorte und flexible Arbeitszeiten geprägt ist, völlig neue Arbeitsplatzkonzepte und damit neue ITK-Infrastrukturen. Die Lösung hierfür ist die Cloud, auf die jederzeit und überall mit unterschiedlichen Endgeräten zugegriffen werden kann.

Der zweite Grund ist das Outsourcing der gesamten Informations- und Kommunikationstechnologie an Dienstleister mit hochmodernen Netzen und Rechenzentren. Unternehmen können und wollen diese angesichts des rasanten technologischen Fortschritts nicht mehr länger im eigenen Haus vorhalten, und setzen stattdessen auf flexible, stets aktuelle Lösungen von Spezialisten. Ihre Mitarbeiter werden immer häufiger über die Cloud Daten und Programme nutzen – und QSC wird diese bereitstellen.

In den kommenden Jahren wird QSC immer mehr cloudbasierte Produkte und Dienste auf den Markt bringen. Einen Vorgeschmack bietet unser erstes vollständig selbstentwickeltes Cloud-Produkt *cospace*. Das auf der CeBIT 2012 erstmals präsentierte Software-as-a-Service-Produkt enthält Funktionalitäten wie eine lokale Rufnummer, einen Anrufbeantworter sowie die umfassenden Möglichkeiten, Telefonkonferenzen effizient und transparent durchzuführen. Jedem Nutzer wird darüber hinaus ausreichend Speicherplatz in der Rechnerwolke reserviert. Damit macht *cospace* den Nutzer unabhängig vom Arbeitsplatz und erleichtert es ihm, sich auch über Firmengrenzen hinweg in Teams zu organisieren und Inhalte zu teilen. Weitere Innovationen werden folgen, darunter mit QSC-Housing ein standardisiertes Produkt zur Nutzung von Rechenzentrumskapazität sowie die Speicherlösung QSC-Storage. In der Planung befinden sich darüber hinaus Projekte, mit denen die QSC-Gruppe ganz neue Märkte erobern kann. Gemeinsam mit Hochschulen und Industriepartnern arbeiten wir beispielsweise an Cloud-Lösungen für das Energiemanagement und die Elektromobilität.

QSC bringt immer mehr cloudbasierte Produkte und Dienste auf den Markt

Unsere Historie, die Übernahme zweier IT-Anbieter und die Ausrichtung auf die Cloud-Ära begründen unseren Optimismus für die kommenden Jahre. Hinzu kommt ein weiterer Faktor: ein großartiges Team von mittlerweile mehr als 1.300 ITK-Experten. Wir möchten an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für ihr Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr und ihre Bereitschaft danken, die Weiterentwicklung von QSC zu einem ITK-Anbieter aktiv mitzugestalten und voranzutreiben.

Unser Dank gilt zugleich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Ihre fortwährende Unterstützung und Ihr Kapital haben die Erfolge der vergangenen Jahre erst ermöglicht. Mitte März 2012 hat sich unser Aktionärskreis verändert, wie Sie vielleicht bereits wissen: Baker Capital übertrug seine noch verbliebenen rund 25,2 Millionen QSC-Aktien an die Anteilseigner seines im April 1997 aufgelegten Fonds. Diese Transaktion hat kurzfristig unsere Aktie unter Druck gesetzt, wird aber mittelfristig ihre Attraktivität steigern: Denn bislang scheuten viele institutionelle Investoren ein längerfristiges Engagement angesichts der Ungewissheit über den möglichen Ausstieg dieses Altgesellschafters. Zudem steigt der Streubesitz – und damit die Zahl stets handelbarer Aktien – auf nunmehr 79,8 Prozent.

Auch die erstmalige Zahlung einer Dividende wird die Attraktivität der QSC-Aktie bei längerfristig orientierten Anlegern erhöhen. Wir werden der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2012 vorschlagen, für 2011 eine Dividende in Höhe von 0,08 Euro je Aktie auszuschütten. Auch in den kommenden Jahren können Sie mit einer Dividende von mindestens 0,08 Euro je Aktie rechnen, wobei wir eine stetige Steigerung anstreben, nicht zuletzt mit Blick auf unsere Wachstumsziele.



2012 wird allerdings noch nicht das Jahr stark steigender Umsätze und wachsender Profitabilität. Vielmehr ist 2012 ein Vorbereitungsjahr, um die volle Schlagkraft der QSC-Gruppe zu erreichen. QSC wird erst in diesem Jahr den laufenden Transformationsprozess zu einem ITK-Anbieter weitgehend abschließen und dabei nochmals konventionelle TK-Umsätze in Höhe von rund 25 Millionen Euro „ausschwitzen“. Zudem müssen wir in diesem Jahr noch die gesellschaftsrechtlichen Voraussetzungen schaffen, um wirklich als ein Unternehmen am Markt auftreten zu können; bis Oktober 2012 ist der Abschluss der Verschmelzung der INFO AG und von IP Partner vorgesehen. Dessen ungeachtet planen wir aber auch im laufenden Jahr mit Wachstum: Der Umsatz soll auf 480 bis 510 Millionen Euro steigen.

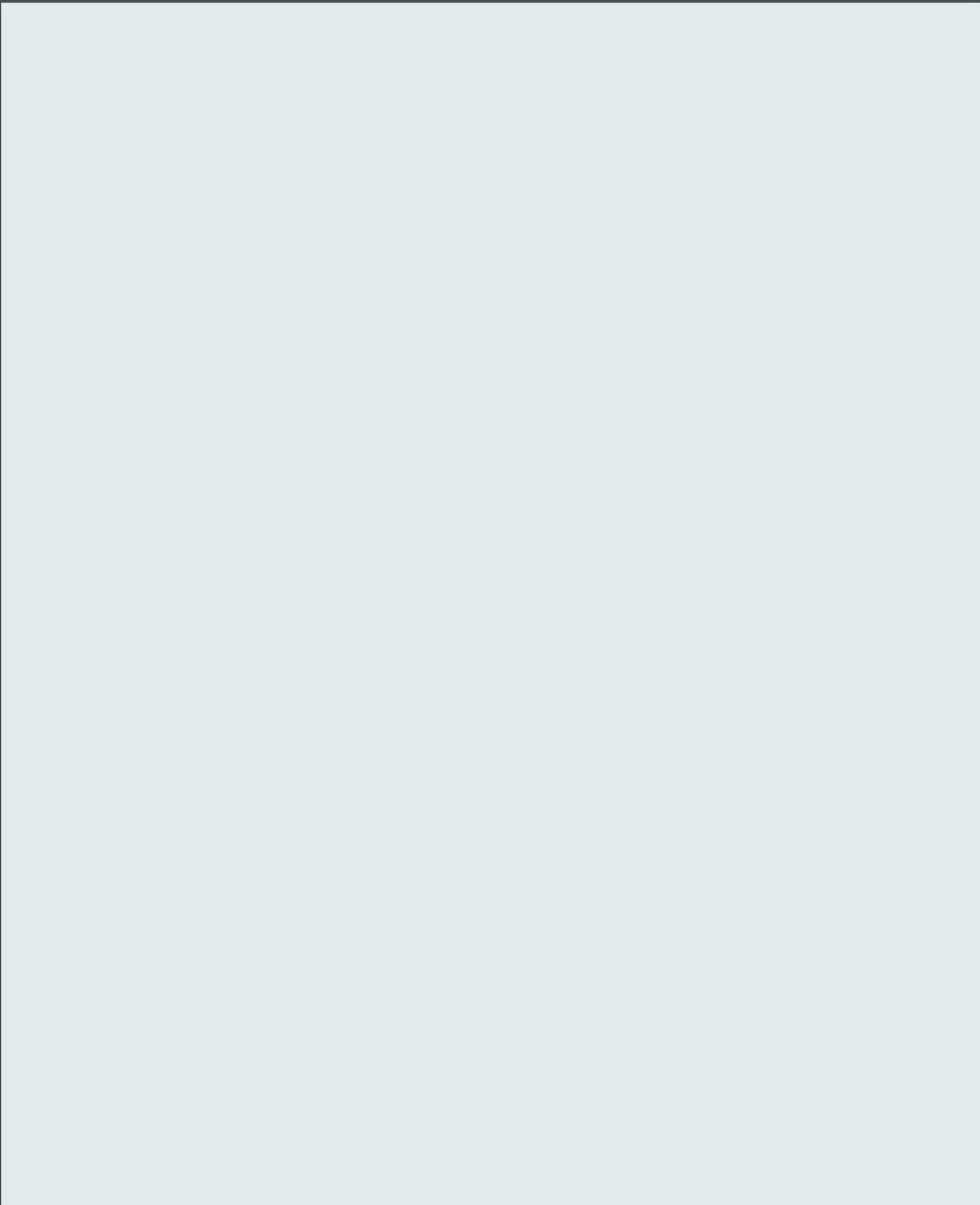
Köln, 22. März 2012

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Jürgen Hermann

Arnold Stender

Thomas Stoek



An die Aktionäre

Der Vorstand	02
Der Aufsichtsrat	04
Bericht des Aufsichtsrats	05
Die QSC-Aktie	11

Der Vorstand

Dr. Bernd Schlobohm



Jürgen Hermann



Dr. Bernd Schlobohm (*1960), Vorstandsvorsitzender

Der promovierte Ingenieur gründete QSC im Jahr 1997 gemeinsam mit Gerd Eickers und ist seitdem der strategische Kopf des Unternehmens. In seinen Verantwortungsbereich fällt die Weiterentwicklung des Unternehmens zu einem ITK-Anbieter ebenso wie die Formulierung der Wachstumsstrategie 2016. Neben der Strategie bilden Personal, Unternehmenskommunikation, Qualitäts- und Beschwerdemanagement, Informationstechnologie sowie Sprach- und Datendienste die Schwerpunkte seiner Arbeit. Für die kommenden Jahre sieht der Unternehmer aus Überzeugung ein erhebliches Wertsteigerungspotenzial für „seine“ QSC: Auch daher hat er auch zwölf Jahre nach dem Börsengang im Jahr 2000 noch keine einzige Aktie verkauft; Gleiches gilt im Übrigen für den Mitgründer und heutigen Aufsichtsrat Gerd Eickers.

Jürgen Hermann (*1964)

Der Finanzvorstand zählt ebenfalls zu den QSCLern der ersten Stunde. Der studierte Wirtschaftswissenschaftler hatte zwölf Jahre lang den Bereich Finanzen geleitet, bevor ihn der Aufsichtsrat im Frühjahr 2009 in den Vorstand berief. Über die Finanzen hinaus verantwortet er dort die Themen Investor Relations, Recht und Einkauf. Im Rahmen der Wachstumsstrategie 2016 gilt sein Hauptaugenmerk der nachhaltigen Stärkung der Ertrags- und Finanzkraft der QSC-Gruppe. Um eine EBITDA-Marge von 25 Prozent zu erreichen, wird er in den kommenden Jahren eine weitere Reduzierung der Netzstrukturkosten vorantreiben und die Effizienz in Vertrieb und Verwaltung mit zahlreichen Maßnahmen kontinuierlich steigern. Diese höhere Ertragskraft ermöglicht in Verbindung mit moderaten Investitionen eine nachhaltige Steigerung des Free Cashflows.

Arnold Stender



Thomas Stoek

**Arnold Stender (*1964)**

Seit 1. September 2011 leitet der Diplom-Physiker als Vorstand die Geschäftsbereiche Indirekter Vertrieb und Wiederverkäufer. Zu seinen vorrangigen Aufgaben gehört es, den Vertrieb über Partner zu intensivieren sowie neue Vertriebskanäle für das um IT-Produkte und Cloud-Services erweiterte Leistungsspektrum zu erschließen. Von 2007 bis 2011 leitete er die Business-Units Produkte und Wholesale/Reseller bei QSC und kennt daher das operative Geschäft aus eigener langjähriger Erfahrung. Zu QSC stieß er durch die Übernahme der Broadnet AG im Jahr 2006, wo er als Vorstand Vertrieb und Marketing tätig war. Weitere Karrierestationen waren Freenet, Bertelsmann und Mediaways, wo Arnold Stender jeweils für den Aufbau neuer Geschäftszweige sowie den Vertrieb innovativer Produkte verantwortlich war.

Thomas Stoek (*1964)

Am 1. September 2011 übernahm der Diplom-Ingenieur die Verantwortung für den gesamten Direkten Vertrieb. Dieser Geschäftsbereich wurde neu aus der Business-Unit Managed Services sowie den beiden neuen Tochtergesellschaften INFO AG und IP Partner gebildet. Stoek gehörte vom 1. Januar 2010 an zum Vorstand der INFO AG, dessen Vorsitz er bis Ende März 2012 auch behielt. Aus persönlichen Gründen konzentriert er sich seitdem auf seine Aufgabe bei QSC und hier insbesondere auf die für die weitere Entwicklung sehr wichtige Bildung strategischer Allianzen. Bei dieser Tätigkeit kommt ihm seine über 20-jährige Erfahrung in der IT-Branche in nationalen und internationalen Unternehmen zugute; er war unter anderem für Guardian iT (SunGard) in London, Esker in Lyon sowie Zend Technologies in Tel Aviv tätig.

Der Aufsichtsrat

Dem Gremium gehören Unternehmerpersönlichkeiten ebenso an wie große Anteilseigner und zwei Repräsentanten der Belegschaft. Alle Vertreter der Anteilseigner sind bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2012 gewählt.

Herbert Brenke • Vorsitzender

Bereits seit dem Börsengang gehört der unabhängige Telekommunikationsberater dem Aufsichtsrat von QSC an. In den 90er-Jahren baute er den Mobilfunkanbieter E-Plus auf und führte von 1993 bis 1998 dessen Geschäfte. Zuvor leitete er Thyssen Rheinstahl Technik und war von 1983 an Vorstand der Thyssen Handelsunion. // **Weitere Mandate:** Aufsichtsratsvorsitzender der ASKK Holding AG, Hamburg; Aufsichtsratsmitglied der SHS VIVEON AG, München

John C. Baker • Stellvertretender Vorsitzender

Der Gründer und persönlich haftende Gesellschafter des US-Beteiligungsfonds Baker Capital Group repräsentiert seit dem Jahr 2000 den größten QSC-Anteilseigner im Aufsichtsrat. Der Harvard-Absolvent ist seit mehr als 25 Jahren in der Private-Equity-Branche tätig und beteiligte sich bereits vorbörslich im Jahr 1999 an QSC. // **Weitere Mandate:** Aufsichtsratsvorsitzender der Interxion, Schiphol-Rijk, Niederlande; Aufsichtsratsmitglied der Voltaire Ltd., Ra'anana, Israel, bis Februar 2011

Gerd Eickers

Der zweite Gründer von QSC wechselte nach dreijähriger Vorstandstätigkeit im Juni 2004 wieder in den Aufsichtsrat. Seit Februar 2005 amtiert der studierte Volkswirt zudem als Präsident des VATM, des wichtigsten Zusammenschlusses der Telekommunikationsbranche in Deutschland. // **Weitere Mandate:** Aufsichtsratsvorsitzender der Contentteam AG, Köln; Aufsichtsratsmitglied der Amisco NV, Brüssel, Belgien

David Ruberg

Der Informatiker leitet seit November 2007 als Vorstandsvorsitzender die niederländische Interxion, einen führenden europäischen Anbieter von Rechenzentren und Managed Services. Der gebürtige US-Amerikaner ist seit 2000 Mitglied des Aufsichtsrats von QSC. // **Weitere Mandate:** Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Interxion, Schiphol-Rijk, Niederlande; Mitglied im Board of Directors der Broadview Networks Inc., New York, USA, bis Januar 2011

Klaus-Theo Ernst

Die QSC-Belegschaft wählte im Mai 2008 den Leiter Projektmanagement bei der Netzgesellschaft Plusnet zu einem ihrer beiden Vertreter im neu formierten Aufsichtsrat. Seit Anfang 2001 arbeitet Klaus-Theo Ernst bei QSC.

Jörg Mügge

Als ihren zweiten Vertreter im Aufsichtsrat bestimmte die QSC-Belegschaft im Mai 2008 den Leiter Prozesse und Projekte bei der Netzgesellschaft Plusnet. Jörg Mügge ist seit April 2002 bei QSC beschäftigt.

Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2011 in Gesellschaft und Konzern



Herbert Brenke

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die QSC-Gruppe hat im abgelaufenen Geschäftsjahr ihren Transformationsprozess zu einem ITK-Anbieter erheblich beschleunigt und wichtige Grundlagen für ein anhaltend profitables Wachstum in den kommenden Jahren gelegt. Die Übernahmen zweier IT-Anbieter, der IP Partner Aktiengesellschaft (IP Partner) und der INFO Gesellschaft für Informationssysteme Aktiengesellschaft (INFO AG), ermöglicht der QSC-Gruppe schon heute, ITK-Dienstleistungen vom Arbeitsplatz bis zum Rechenzentrum anzubieten.

Tätigkeit des Aufsichtsrats • Bei der Leitung von QSC hat der Aufsichtsrat den Vorstand im abgelaufenen Geschäftsjahr regelmäßig beraten, die Arbeit des Vorstands überwacht und alle gesetzes- und satzungsmäßigen Aufgaben wahrgenommen. Einen besonderen Schwerpunkt der Beratungen bildeten dabei der Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an der INFO AG, deren weiterer Ausbau im Zuge des freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebots sowie der Abschluss eines Konsortialkreditvertrags über 150 Millionen Euro. In diese sowie weitere Entscheidungen und

Erwerb der Mehrheit
an der INFO AG war
ein Schwerpunktthema

Maßnahmen von grundlegender Bedeutung war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden, insbesondere wenn sie die Ertrags-, Finanz- oder Vermögenslage betrafen. Der Aufsichtsrat stimmte nach sorgfältiger Prüfung über sämtliche Maßnahmen ab, die nach dem Gesetz, der Satzung oder der Geschäftsordnung des Vorstands seiner Zustimmung bedürfen.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat fortlaufend, zeitnah und umfassend schriftlich und mündlich über die Geschäftsentwicklung und nutzte dazu insbesondere Monats- und Quartalsabschlüsse sowie rollierende Soll-Ist-Vergleiche. Rückfragen und Wünschen des Aufsichtsrats nach ergänzenden Informationen kam der Vorstand stets zügig und umfassend nach.

Rückfragen und Wünschen kam der Vorstand stets zügig und umfassend nach

Themen des Aufsichtsrats • Aufsichtsrat und Vorstand berieten in gemeinsamen Sitzungen über wesentliche Fragen der Geschäftspolitik und -strategie sowie der Unternehmensentwicklung und -planung. Aktuelle Themen, die zwischen den Aufsichtsratssitzungen anfielen, diskutierten die Vorsitzenden beider Gremien darüber hinaus in regelmäßigen Gesprächen. In begründeten Fällen wurden Entscheidungen des Aufsichtsrats auch durch schriftliches Votum eingeholt.

Themenschwerpunkte der Sitzungen und Beschlussfassungen des Aufsichtsrats waren 2011:

1. **Die Akquisition der INFO AG** • Vorstand und Aufsichtsrat diskutierten in der ordentlichen Aufsichtsratssitzung am 23. März 2011 und in einer außerordentlichen Telefonkonferenz am 27. April 2011 eingehend Gründe und Ziele des Erwerbs einer Mehrheitsbeteiligung von 58,98 Prozent an der INFO AG von der MZ Erste Vermögensverwaltungs GmbH. In diesem Zusammenhang hat der Aufsichtsrat sich insbesondere auch mit den Finanzkennzahlen und technischen Basisdaten des Zielunternehmens auseinandergesetzt und am 27. April 2011 der Übernahme der Aktien von der MZ Erste Vermögensverwaltungs GmbH unter bestimmten, später nochmals modifizierten Bedingungen zugestimmt. Nach Abschluss des Kauf- und Aktienübernahmevertrages mit der MZ Erste Vermögensverwaltungs GmbH am 2. Mai 2011 informierte der Vorstand den Aufsichtsrat in der ordentlichen Sitzung am 18. Mai 2011 über die Reaktionen von Kunden und Mitarbeitern der INFO AG auf die Übernahme, über die Vorbereitungen für und die wesentlichen Bedingungen des beabsichtigten freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebots an die verbliebenen Aktionäre der INFO AG sowie über die nach dem 2. Mai 2011 zusätzlich getätigten Aktienkäufe. In den beiden folgenden ordentlichen Sitzungen am 17. August 2011 und 17. November 2011 beriet der Aufsichtsrat mögliche Maßnahmen zur Integration der neuen Tochter.
2. **Der Abschluss eines Konsortialkredits über 150 Millionen Euro** • In den ordentlichen Aufsichtsratssitzungen am 23. März 2011 und am 18. Mai 2011 berieten Vorstand und Aufsichtsrat eingehend über die Gründe für den Abschluss des Konsortialkreditvertrages über 150 Millionen Euro mit der Commerzbank AG als Konsortialführer und dessen wesentliche Inhalte. Der Aufsichtsrat stimmte dem Abschluss des Vertrages am 9. August 2011 im Wege eines Umlaufbeschlusses zu.

3. Die Verlängerung der Bestellung von Jürgen Hermann sowie die Bestellung von Arnold Stender und Thomas Stoek • Mit Beschluss vom 17. August 2011 verlängerte der Aufsichtsrat die Bestellung von Jürgen Hermann zum Vorstand im Anschluss an das Auslaufen seiner bisherigen Bestellung zum 31. März 2012 bis zum 31. März 2015 und verlängerte den bestehenden Anstellungsvertrag entsprechend. Ebenfalls mit Beschluss vom 17. August 2011 bestellte der Aufsichtsrat Arnold Stender, den bisherigen Leiter der Business-Units Wholesale und Produkte der QSC AG, und Thomas Stoek, den Vorstandsvorsitzenden der INFO AG, mit Wirkung zum 1. September 2011 für drei Jahre, d.h. bis zum 31. August 2014, zu weiteren Mitgliedern des Vorstands. Zugleich ermächtigte der Aufsichtsrat den Aufsichtsratsvorsitzenden, die im Vergütungsausschuss erarbeiteten und vom Aufsichtsrat genehmigten Vorstandsstellungsverträge mit den beiden neuen Vorstandsmitgliedern abzuschließen. Das bisherige Vorstandsmitglied Joachim Trickl hat sein Amt zum 31. August 2011 niedergelegt. Der Aufsichtsrat dankt Joachim Trickl für seine Tätigkeit.

4. Die Verabschiedung eines neuen Systems zur Vorstandsvergütung • Da das bisherige System zur Vorstandsvergütung mit Ende des Geschäftsjahres 2011 auslief, hat der Aufsichtsrat insbesondere in seiner Sitzung am 17. November 2011 über die Einführung eines neuen Vorstandsvergütungssystems beraten. In dieser Sitzung hat der Aufsichtsrat grundsätzlich beschlossen, ein revolvierendes System einzuführen und dessen Ausarbeitung an den Vergütungsausschuss überwiesen. Auf der Basis des dort erarbeiteten Vorschlags hat der Aufsichtsrat das neue Vergütungssystem am 10. Januar 2012 im Wege eines Umlaufbeschlusses verabschiedet. Zu diesem neuen Vergütungssystem beabsichtigen Vorstand und Aufsichtsrat, erneut das Votum der Hauptversammlung am 16. Mai 2012 einzuholen.

Zudem befasste sich der Aufsichtsrat im Jahr 2011 mit den internen Kontrollmechanismen von QSC und hierbei insbesondere mit dem Risikomanagementsystem sowie der rechtskonformen Unternehmensführung und Compliance. Der Aufsichtsrat prüfte diese anhand der vorgelegten Unterlagen und Vorstandsberichte und erörterte die Thematik mit dem Vorstand. Nach Auffassung des Aufsichtsrats arbeiten die internen Kontroll- und Risikofrüherkennungssysteme zuverlässig.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats • Der Aufsichtsrat setzte sich 2011 unverändert aus vier Vertretern der Anteilseigner, und zwar dem Aufsichtsratsvorsitzenden Herbert Brenke, dem stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden John C. Baker, Gerd Eickers und David Ruberg sowie aus den beiden Vertretern der Arbeitnehmer, Klaus-Theo Ernst und Jörg Mügge, zusammen.

Vier turnusmäßige und zwei außerordentliche Sitzungen im Jahr 2011

Aufsichtsratssitzungen und Ausschüsse • Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten im Berichtsjahr vier turnusmäßige Sitzungen und zwei außerordentliche Sitzungen (unter Einschluss einer Telefonkonferenz) ab. Mit Ausnahme eines Aufsichtsratsmitglieds, das nur bei der Hälfte der vorgenannten Sitzungen anwesend war, nahmen alle Mitglieder im Jahr 2011 an allen Sitzungen teil.

Der Aufsichtsrat hat zur Unterstützung seiner Arbeit drei Ausschüsse eingerichtet: den Vergütungsausschuss, den Prüfungsausschuss und den Nominierungsausschuss.

Der Vergütungsausschuss tagte im Berichtsjahr drei Mal. Diesem Ausschuss gehören als dessen Vorsitzender Herbert Brenke sowie John C. Baker und Jörg Mügge an. Neben der Vorbereitung der Entscheidung des Aufsichtsrats über die Zielerreichung der Vorstandsmitglieder im Geschäftsjahr 2010 befasste sich der Vergütungsausschuss mit den Vorschlägen an den Aufsichtsrat für die Neuverträge mit Thomas Stoek und Arnold Stender sowie für die Vertragsverlängerung mit Jürgen Hermann. Schließlich beriet der Vergütungsausschuss Ende des Jahres über mögliche Modelle zur Ersetzung des 2011 auslaufenden Vergütungsmodells für die Vorstandsmitglieder. Auf der Basis der Ergebnisse dieser Beratung bereitete der Vergütungsausschuss den Aufsichtsratsbeschluss für das neue Vergütungssystem vor. Darüber hinaus schuf er auch die Grundlage für die Entscheidung des Aufsichtsrats über die auf dem neuen Modell beruhenden Zielvereinbarungen mit allen Vorstandsmitgliedern.

Neues Vergütungsmodell
war 2011 ein Thema
im Vergütungsausschuss

Dem Prüfungsausschuss gehören John C. Baker als Vorsitzender, Herbert Brenke und Gerd Eickers an. Der Prüfungsausschuss überwacht den Rechnungslegungsprozess, befasst sich mit der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems sowie mit Compliance-Fragen und bereitet Entscheidungen des Aufsichtsrats zu Fragen der Rechnungslegung vor. Er überwacht außerdem die erforderliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Der Prüfungsausschuss hat im vergangenen Geschäftsjahr zwei Mal getagt. Er hat die Jahresabschlussunterlagen des Geschäftsjahres 2010 einer Vorprüfung unterzogen, diese Unterlagen sowie die dazugehörigen Prüfungsberichte in Gegenwart des Abschlussprüfers eingehend geprüft und diskutiert und für die Beschlussfassung des Aufsichtsrats über die Jahresabschlussunterlagen und deren Prüfung Empfehlungen verabschiedet. Der Prüfungsausschuss hat die Prüfungsschwerpunkte bestimmt und die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer verhandelt und abgeschlossen. Der Prüfungsausschuss hat dem Aufsichtsrat zudem empfohlen, der Hauptversammlung erneut die Wahl der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Berlin und Niederlassung in Köln zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2012 vorzuschlagen. Gestützt auf diese Empfehlung hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 22. März 2012 einen entsprechenden Wahlvorschlag an die Hauptversammlung verabschiedet.

Aufgabe des Nominierungsausschusses ist es, dem Aufsichtsrat anlässlich einer bevorstehenden Wahl von Anteilseignervertretern in den Aufsichtsrat geeignete Kandidaten für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung zu unterbreiten. Da keine Wahlen für Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat anstanden, tagte der Ausschuss im Berichtsjahr nicht. Mitglieder des Nominierungsausschusses sind John C. Baker als dessen Vorsitzender und Gerd Eickers. Die Vorsitzenden des Vergütungs- und Prüfungsausschusses berichteten dem Aufsichtsrat regelmäßig über die Arbeit der Ausschüsse.

Corporate Governance • Der Aufsichtsrat beobachtet laufend die Weiterentwicklung des Deutschen Corporate Governance Kodex und dessen Umsetzung bei QSC. Dem Kodex folgend, überprüfte der Aufsichtsrat im abgelaufenen Geschäftsjahr auch die Effizienz seiner eigenen Tätigkeit. In seiner Sitzung am 17. November 2011 hat der Aufsichtsrat kontrolliert und bestätigt, dass QSC im vergangenen Jahr die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß der im Vorjahr verabschiedeten Entsprechenserklärung erfüllt hat. Gleichzeitig haben Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam eine aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 des Aktiengesetzes abgegeben und auf der Website des Unternehmens dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht. Über die Corporate Governance berichtet der Vorstand – zugleich auch für den Aufsichtsrat – in der Erklärung zur Unternehmensführung/Corporate-Governance-Bericht. Interessenkonflikte, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung zu informieren ist, sind im Berichtsjahr nicht aufgetreten.

Veränderung im Gesellschafterkreis • Nach Abschluss des Geschäftsjahres 2011 informierte die US-amerikanische Beteiligungsgesellschafter Baker Capital am 15. März 2012 QSC darüber, dass sie sämtliche sich noch in ihrem Besitz befindlichen 25.247.242 QSC-Aktien an die Investoren des im April 1997 gestarteten geschlossenen Fonds übertragen habe. Bei diesen Investoren handelt es sich nach Auskunft von Baker Capital in erster Linie um langfristig orientierte institutionelle Anleger sowie Family Offices in den USA. Baker Capital hatte sich bereits 1999 und damit vorbörslich an QSC beteiligt und war bis März 2012 mit zuletzt 18,4 Prozent der größte Anteilseigner des Unternehmens. Nach dieser Transaktion befinden sich 79,8 Prozent der QSC-Aktien im Streubesitz; die beiden Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers halten jeweils 10,1 Prozent.

Abschlussprüfung • Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Berlin und Niederlassung in Köln prüfte sowohl den vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss der QSC AG zum 31. Dezember 2011 als auch den nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gemäß § 315a HGB ergänzend anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011, ferner den Lagebericht und den Konzernlagebericht. Den Prüfungsauftrag hatte der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 19. Mai 2011 vergeben. Zu den Prüfungsschwerpunkten zählten für das Jahr 2011 die Werthaltigkeit des Anlagevermögens, die bilanziellen Folgen der Übernahme der INFO AG und von IP Partner, die bilanziellen Auswirkungen des Angebots von Cloud-Diensten und der Erweiterung des Leistungsspektrums um ein Mobilfunkangebot sowie die Buchungen im Vorfeld der erstmaligen Zahlung einer Dividende. Der Abschlussprüfer erteilte dem HGB-Jahresabschluss der Gesellschaft sowie dem Konzernabschluss nach IFRS für das Geschäftsjahr 2011 jeweils einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Billigung der
Abschlüsse für das
Geschäftsjahr 2011

Die vorgenannten Unterlagen einschließlich der Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zur Prüfung vor. In der Sitzung am 22. März 2012 diskutierte der Aufsichtsrat mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss alle vorgenannten Unterlagen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers – auch hinsichtlich der Zweckmäßigkeit der Nutzung von Bilanzierungs- und Bewertungsspielräumen und der potenziellen Risiken der künftigen Entwicklung – und prüfte und diskutierte zudem den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns. Der Abschlussprüfer berichtete in der Sitzung über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung und insbesondere darüber, dass wesentliche Schwächen des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems bezogen auf den Rechnungslegungsprozess nicht aufgetreten sind. Er informierte den Aufsichtsrat über zusätzlich zur Abschlussprüfung erbrachte Leistungen und darüber, dass keine Umstände für eine eventuelle Befangenheit vorlagen.

Nach Abschluss seiner eigenen Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss der QSC AG für das Geschäftsjahr 2011 nach HGB und den Konzernabschluss nach IFRS sowie gegen den Lagebericht der QSC AG und den Konzernlagebericht und schließt sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer an. Der Aufsichtsrat billigt entsprechend der Empfehlung des Prüfungsausschusses sowohl den Konzernabschluss nach IFRS als auch den Jahresabschluss nach HGB. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich der Aufsichtsrat unter Abwägung der Interessen der Aktionäre und der QSC AG an. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der ordentlichen Hauptversammlung am 16. Mai 2012 vor, erstmalig eine Dividende in Höhe von 0,08 Euro je dividendenberechtigter Aktie auszuschütten.

Abschließend möchte ich im Namen des gesamten Aufsichtsrats allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und dem Vorstand für die geleistete Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr danken.

Köln, 22. März 2012

Im Namen des Aufsichtsrats der QSC AG



Herbert Brenke
Aufsichtsratsvorsitzender

Die QSC-Aktie

Der DAX verlor 2011
15 Prozent an Wert,
der TecDAX 19 Prozent

Zweistellige Kursverluste an den deutschen Börsen • Der deutsche Kapitalmarkt litt 2011 unter der anhaltenden Euro-Krise, der sich verschärfenden Staatsschulden-Problematik in Südeuropa und der Diskussion um einen Rückfall in die Rezession. Die zum Teil widersprüchliche Nachrichtenlage verunsicherte viele Anleger und führte im Jahresverlauf zu hohen Kursausschlägen. So fiel der deutsche Leitindex von einem Jahreshoch von rund 7.500 Punkten Anfang Mai binnen vier Monaten um ein Drittel, bevor er sich bis zum Jahresende wieder leicht erholen konnte. Über das Jahr hinweg gesehen verlor der DAX 15 Prozent an Wert und schloss am 30. Dezember 2011 bei 5.898 Punkten. Der Leitindex für Technologiewerte, der TecDAX, gab um 19 Prozent auf 685 Punkte nach.

Enttäuschendes Jahr für QSC-Aktionäre • Anders als im Vorjahr konnte sich die QSC-Aktie dem schwachen Kapitalmarktumfeld nicht entziehen und entwickelte sich deutlich schwächer als der TecDAX. Der Kurs gab im Jahresverlauf um 37 Prozent nach und schloss am 30. Dezember 2011 bei 2,09 Euro. Nachdem sich der QSC-Kurs im vierten Quartal 2010 nahezu verdoppelt hatte, kam es im ersten Quartal 2011 zu einer Konsolidierung; zahlreiche Anleger realisierten Kursgewinne. Von einem Jahreshöchstkurs von 3,84 Euro zu Jahresbeginn fiel der Kurs dadurch bis Ende März auf 2,66 Euro. Im zweiten Quartal 2011 konnte die Aktie einen Teil dieser Verluste noch einmal wettmachen; insbesondere nach der Übernahme der Mehrheit an der INFO AG stieg das Interesse am ITK-Anbieter QSC spürbar.

KURSVERLAUF DER QSC-AKTIE IM JAHR 2011 (Basis indexiert)



In den Sommermonaten überlagerte dann aber wieder die sich zuspitzende Euro-Krise die Aufmerksamkeit für Einzelwerte: Der DAX entwickelte sich im dritten Quartal 2011 mit einem Minus von 25 Prozent so schlecht wie zuletzt vor neun Jahren. Die QSC-Aktie verlor in diesem Umfeld gut ein Drittel und musste im August 2011 einen Jahrestiefstkurs von 1,87 Euro verkraften. Mit positiven Unternehmensnachrichten sowie der Vorstellung der 5-Jahres-Wachstumsstrategie konnte QSC danach zwar noch bis Jahresende eigene Akzente setzen, ohne dass sich diese aber nachhaltig im Kurs bemerkbar machten. Angesichts der anhaltenden Turbulenzen am Kapitalmarkt scheuten viele Investoren das vermeintliche Risiko, sich in einem turbulenten Umfeld bei einem vergleichsweise kleinen Wert zu engagieren, dessen Transformationsprozess zu einem ITK-Anbieter sich noch nicht vollständig in den Geschäftszahlen widerspiegelt.

QSC zählt zu den 20 meistgehandelten Technologiewerten • Die abwartende Haltung vieler Investoren manifestierte sich im vierten Quartal 2011 in vergleichsweise geringen Handelsumsätzen; insbesondere im Dezember lagen sie deutlich unter dem Niveau der Vormonate. Dessen ungeachtet zählte die QSC-Aktie 2011 zu den 20 meistgehandelten Technologiewerten an den deutschen Börsen und erhöhte damit ihre Bedeutung im TecDAX. Pro Tag wurden 2011 im Durchschnitt 943.000 QSC-Aktien gehandelt; an Spizentagen lag das Volumen deutlich über 4 Millionen Stücke. Der Börsenumsatz an allen deutschen Handelsplätzen belief sich auf 668 Millionen Euro und lag damit nahezu dreimal so hoch wie noch im Jahr 2010.

Steigendes Interesse bei Analysten • Ungeachtet des Kursrückgangs stieß die Weiterentwicklung zum ITK-Anbieter im vergangenen Jahr auf großes Interesse bei Analysten: Mit der Berenberg Bank und der WestLB nahmen zwei weitere Häuser das Research auf, sodass jetzt 14 Finanzinstitute regelmäßig Studien zu QSC veröffentlichen. Zum Jahresende 2011 sahen sechs Analysten die QSC-Aktie als Kauf, fünf empfahlen, sie zu halten, und drei empfahlen, sie zu verkaufen. Diese unterschiedliche Einschätzung spiegelt das Meinungsbild auf Investorenmehrheit zur weiteren Entwicklung von QSC wider: Während die eine Seite die Chancen in den Mittelpunkt rückt, die sich aus der Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter und der Konzentration auf einen Wachstumsmarkt ergeben, betont die andere Seite die noch bestehenden Risiken eines TK-Anbieters in einem stagnierenden und zum Teil sogar rückläufigen Markt. Es ist eine primäre Aufgabe der Kapitalmarktkommunikation im laufenden Geschäftsjahr, die schwindende Bedeutung des konventionellen TK-Geschäfts noch besser aufzuzeigen und zugleich herauszuarbeiten, welche Potenziale sich für den ITK-Anbieter QSC ergeben.

Zum Jahresende 2011 empfahlen sechs Analysten die QSC-Aktie zum Kauf

FINANZINSTITUTE MIT STUDIEN ZU QSC

Berenberg Bank	Exane BNP Paribas	Metzler Equities
Close Brothers Seydler Research	HSBC Trinkaus & Burkhardt	Silvia Quandt Research
Commerzbank	JPMorgan Cazenove	Warburg Research
Deutsche Bank	Kepler Capital Markets	WestLB
DZ Bank	Landesbank Baden-Württemberg	

Zwei Analystenkonferenzen im Jahr 2011 • Die Weiterentwicklung zum ITK-Anbieter war 2011 das zentrale Thema der Investor-Relations-Arbeit. QSC veranstaltete erstmals zwei Analystenkonferenzen in einem Geschäftsjahr: Am 28. Februar 2011 stellte der Vorstand in Köln die Ergebnisse des abgelaufenen Geschäftsjahres, die Prognose für 2011 und die operativen Fortschritte im Transformationsprozess vor. Am 6. Oktober 2011 erläuterte er in Hamburg, am Sitz der INFO AG, die Wachstumsstrategie 2011 – 2016.

Darüber hinaus präsentierte der Vorstand im Jahresverlauf 2011 die QSC-Gruppe und deren Strategie auf einem guten Dutzend Roadshows an allen wesentlichen Finanzplätzen Europas sowie in New York und Boston, und auf Kapitalmarktkonferenzen führender Finanzinstitute wie der Berenberg Bank, der Commerzbank, der Deutschen Bank und der UniCredit. Zudem führte er zahlreiche Einzelgespräche mit Investoren im Rahmen von Besuchen in der Kölner QSC-Zentrale, bei Telefonkonferenzen sowie am Rande von größeren Kapitalmarktveranstaltungen wie dem Deutschen Eigenkapitalforum.

Eine Plattform zum Dialog boten auch die Telefonkonferenzen nach Veröffentlichung von Quartalszahlen. QSC stellt die jeweiligen Präsentationen sowie die Mitschnitte der Ausführungen des Vorstands auf die IR-Website und ermöglicht so einem breiten Kreis privater wie institutioneller Investoren Informationen aus erster Hand. Darüber hinaus finden sich die Präsentationen auch auf SlideShare, der weltweit größten Plattform für diese Art von Dokumenten.

Der Dialog mit Privatanlegern infolge solcher Veröffentlichungen bildet einen wichtigen Bestandteil der täglichen Arbeit der Investor-Relations-Abteilung. Zeitnah beantwortet sie sämtliche Anfragen per Telefon und E-Mail. Ziel ist es, alle Marktteilnehmer gleichermaßen transparent und umfassend zu informieren. Diesem Zweck dienen auch ein IR-Newsletter, ein RSS-Feed sowie die Zusendung von Nachrichten über das Social Network Twitter. Möglichkeiten zur Anmeldung für diese Dienste finden sich innerhalb des Investor-Relations-Auftritts auf der QSC-Website unter www.qsc.de/de/qsc-ag/investor-relations. Diese zentrale Kommunikationsplattform enthält sämtliche relevanten Informationen für Kapitalmarktteilnehmer: Finanzberichte, IR-Mitteilungen und Unterlagen zur Hauptversammlung zählen ebenso dazu wie Einschätzungen von Analysten und ein ausführlicher Finanzkalender.

Dividende in Höhe von 0,08 Euro • Ein wichtiges Thema in der Kapitalmarktkommunikation war 2011 die erstmals geplante Zahlung einer Dividende. Am 5. März 2012 legte der Vorstand einen entsprechenden Dividendenvorschlag vor, dem der Aufsichtsrat am 22. März 2012 zustimmte: Danach schlugen beide Organe der ordentlichen Hauptversammlung als Beschlussvorschlag vor, eine Dividende in Höhe von 0,08 Euro je Aktie auszuschütten. Gemessen am Jahresendkurs 2011 entspricht dies einer Dividendenrendite von 3,8 Prozent.

 WEITERE INFORMATIONEN:
WWW.SLIDESHARE.NET/QSCAG

 WEITERE INFORMATIONEN:
[WWW.QSC.DE/DE/QSC-AG/
INVESTOR-RELATIONS](http://WWW.QSC.DE/DE/QSC-AG/INVESTOR-RELATIONS)


Zugleich skizzierte der Vorstand die Eckdaten der Dividendenstrategie für die kommenden Jahre. Demnach sieht er die erstmalige Ausschüttung als Startpunkt für eine regelmäßige Dividendenzahlung und die für 2011 vorgeschlagene Dividende von 0,08 Euro je Aktie als Mindestgröße. In den kommenden Jahren soll der Ausschüttungsbetrag jeweils zumindest auf dem Niveau des Vorjahres liegen, wobei QSC eine stetige Steigerung dieser Größe und damit eine wachsende Beteiligung ihrer Aktionäre am Unternehmenserfolg anstrebt.

QSC strebt eine stetige Steigerung der Dividende an

DIE WICHTIGSTEN FAKTEN ZUR QSC-AKTIE

Börsenkürzel	QSC
ISIN	DE0005137004
Bloomberg-Symbol	QSC GR
Reuters-Symbol	QSCG.DE
Börsensegment	Prime Standard
Börsenplätze	Xetra und regionale deutsche Börsen
Indexzugehörigkeit	TecDAX, HDAX, CDAX, Midcap Market, Technology All Share, Prime All Share, DAX International Mid 100, DAXplus Family, DAXsector All Telecommunication, DAXsector Telecommunication, DAXsubsector All Fixed-Line Telecommunication, DAXsubsector Fixed-Line Telecommunication
Designated Sponsorship	Close Brothers Seydler Bank AG
Ausstehende Aktien per 31. Dezember 2011	137.256.877
Aktientyp	Nennwertlose Namens-Stammaktien
Schlusskurs Xetra am 30. Dezember 2010	3,30 Euro
Xetra-Höchstkurs im Jahr 2011	3,84 Euro
Xetra-Tiefstkurs im Jahr 2011	1,87 Euro
Schlusskurs Xetra am 30. Dezember 2011	2,09 Euro

Gründer haben bislang keine einzige Aktie verkauft • Laut Aktienbuch sank die Zahl der Aktionäre 2011 leicht um 450 auf 30.105. Die drei größten Aktionäre waren wie in den Vorjahren die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital sowie die beiden QSC-Gründer Gerd Eickers und Dr. Bernd Schlobohm. Beide Gründer halten jeweils 10,1 Prozent der Aktien und haben seit dem Börsengang vor elf Jahren keine einzige Aktie verkauft. Größter Anteilseigner ist Baker Capital mit 18,4 Prozent. Die Beteiligungsgesellschaft hatte im Februar des vergangenen Jahres QSC darüber informiert, dass man im Zuge einer Verteilung der teilweise schon über zehn Jahre laufenden geschlossenen Fonds an deren Investoren den zuzurechnenden Anteil um 6 Prozentpunkte reduziert habe.

 SIEHE SEITE 75
NACHTRAGSBERICHT

Diese Transaktion führte 2011 zu einem Anstieg des Streubesitzes auf 61,4 Prozent. Laut Aktienbuch lag er zum Jahresende 2011 zu 55 Prozent bei institutionellen und zu 45 Prozent bei privaten Anlegern; im Jahresverlauf 2011 verschob sich das Gewicht um 3 Prozentpunkte zugunsten der institutionellen Adressen. Weitere Informationen zur Aktionärsstruktur enthält der Nachtragsbericht auf Seite 75.

AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31.12.2011



 Dr. Bernd Schlobohm  Gerd Eickers  Baker Capital  Streubesitz

WIESO PLANT QSC FÜR 2012 SO KONSERVATIV?

2012 IST EIN ÜBERGANGSJAHR. DIE UMSÄTZE STEIGEN TROTZDEM.

IM LAUFENDEN JAHR LEGT DIE QSC-GRUPPE ERST DIE BASIS, UM DIE VOLLE SCHLAGKRAFT ALS ITK-ANBIETER ZU ERREICHEN. DENNOCH SIND HÖHERE UMSÄTZE UND DIE ERNEUTE AUSSCHÜTTUNG EINER DIVIDENDE GEPLANT.

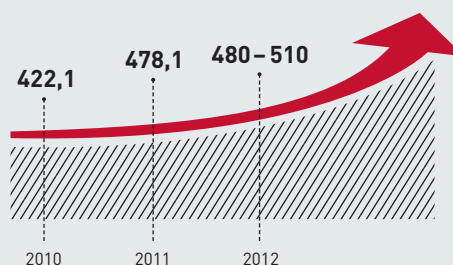
Als Mittelständler setzt QSC auf eine solide, verlässliche Planung; mancher mag das konservativ nennen. 2012 steht die QSC-Gruppe vor einem Kraftakt: Sie will den Transformationsprozess zu einem ITK-Anbieter weitgehend abschließen und zugleich die Integration der beiden neuen Töchter INFO AG und IP Partner vorantreiben; mit der geplanten Verschmelzung dieser beiden Gesellschaften und dem Erwerb der restlichen INFO-Anteile wird die gruppenweite Zusammenarbeit erleichtert. Anfang 2012 macht es die unsichere konjunkturelle Lage jedoch äußerst schwer, die sich hieraus erwachsende Dynamik im laufenden Jahr richtig abzuschätzen.

Und noch etwas darf man nicht vergessen: Es wird 2012 noch einmal einen deutlichen Rückgang der Umsätze in konventionellen TK-Geschäftsfeldern in einer Größenordnung von 25 Millionen Euro geben. Angesichts hoher Umsatzzuwächse im ITK-Geschäft plant die QSC-Gruppe dennoch auch 2012 mit einem Umsatzanstieg – und zwar auf 480 bis 510 Millionen Euro. Zugleich erwarten wir eine EBITDA-Marge von mindestens 16 Prozent und einen Free Cashflow von 22 bis 32 Millionen Euro und planen, eine Dividende von mindestens 0,08 Euro je Aktie auszuschütten. Das zeigt: QSC bleibt auch 2012 ertrags- und finanzstark!

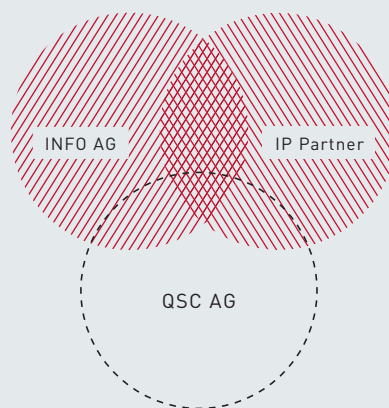


» Mehr Informationen zum Ausblick 2012

UMSATZENTWICKLUNG (IN MIO. €)



AUF WACHSTUMSKURS. DIE QSC-GRUPPE STEIGERT DEN UMSATZ JAHR FÜR JAHR – AUF BIS ZU 1 MRD. EURO IM JAHR 2016.



GEMEINSAM STARK: IM LAUFENDEN JAHR TREIBT QSC DIE INTEGRATION DER BEIDEN NEUEN TÖCHTER VORAN.

Konzernlagebericht

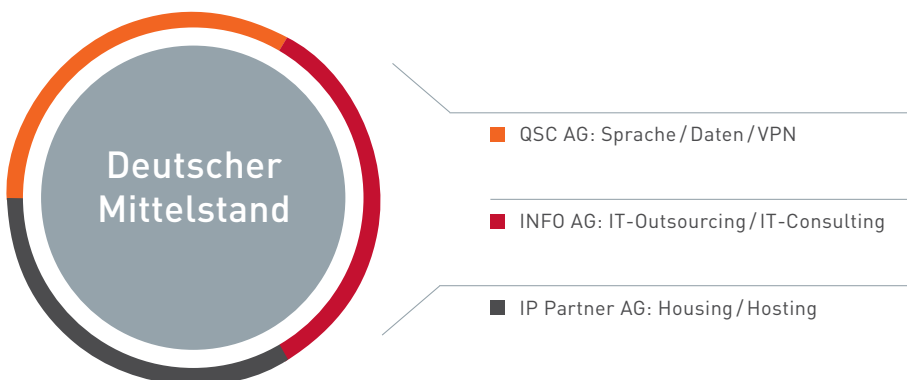
Das Unternehmen	18		
Geschäftstätigkeit	18	Steuerung	24
Strategie	20	Erläuternder Bericht nach § 315 Abs. 4 HGB	25
Absatzmärkte und Wettbewerbsposition	22	Forschung und Entwicklung	27
Organisation	23	Corporate Social Responsibility	30
Mitarbeiter	31		
Personalmanagement	31	Vergütung	33
Aus- und Weiterbildung	32	Unternehmenskultur	33
Corporate Governance	35		
Corporate-Governance-Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung	35	Entsprechenserklärung	40
		Vergütungsbericht	43
Rahmenbedingungen	47		
Gesamtwirtschaftl. Rahmenbedingungen	47	Regulatorische Rahmenbedingungen	49
Branchenwirtschaftl. Rahmenbedingungen	48	Auswirkungen der Rahmenbedingungen	51
Ertrags-, Finanz- und Vermögenlage	52		
Geschäftsverlauf	52	Finanzlage	62
Wesentliche, für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse	54	Vermögenlage	65
Ertragslage	55	Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf	66
Ertragslage nach Segmenten	58	Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf 2011	66
Risikobericht	67		
Risikostrategie	67	Ergänzende Angaben nach § 289 Abs. 5 HGB	69
Chancenmanagement	67	Einzelrisiken	70
Risikomanagement	67	Gesamtaussage	74
Nachtragsbericht	75		
Chancen- und Prognosebericht	76		
Gesamtaussage zur weiteren Entwicklung	76	Erwartete Ertragslage	79
Gesamtwirtschaftl. Rahmenbedingungen	76	Erwartete Finanz- und Vermögenlage	80
Branchenwirtschaftl. Rahmenbedingungen	77	Chancen von QSC	81
Regulatorische Rahmenbedingungen	78		

Das Unternehmen

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

ITK-Dienste für den Mittelstand • Die QSC AG (QSC, QSC-Gruppe oder das Unternehmen) bietet mittelständischen Firmen umfassende Informations- und Telekommunikations-Dienste (ITK-Dienste). Mit ihren Tochtergesellschaften INFO Gesellschaft für Informationssysteme Aktiengesellschaft (INFO AG), einem IT-Full-Service-Provider, und IP Partner Aktiengesellschaft (IP Partner), einem Housing- und Hosting-Spezialisten, zählt die QSC-Gruppe zu den führenden mittelständischen Anbietern von ITK-Diensten in Deutschland. Die einzelnen Geschäftsfelder sind in drei Geschäftsbereichen zusammengefasst:

DREI UNTERNEHMEN, EIN MARKT: DER DEUTSCHE MITTELSTAND



Direkter Vertrieb • Der Direkte Vertrieb konzentriert sich auf mehr als 8.000 größere und mittlere Unternehmen in Deutschland und beinhaltet auch das Geschäft der 2011 erworbenen Töchter INFO AG und IP Partner. Das Portfolio umfasst nationale und internationale Standortvernetzungen, Outsourcing-Lösungen, Rechenzentrumsdienstleistungen wie Housing und Hosting sowie in zunehmendem Maße Cloud-Services. Einen wichtigen Bestandteil des Leistungsspektrums bildet darüber hinaus das IT-Consulting; die QSC-Gruppe ist Beratungspartner für SAP- und Microsoft-Lösungen.

Direkter Vertrieb umfasst auch das Geschäft von IP Partner und INFO AG

Indirekter Vertrieb • Der Indirekte Vertrieb adressiert knapp 900.000 kleinere und mittelständische Unternehmen in Deutschland, die in der Regel keine eigenen Mitarbeiter für die Informations- und Kommunikationstechnologie beschäftigen und stattdessen ITK-Dienste von regionalen Partnern beziehen. QSC konzentriert sich daher auf die Zusammenarbeit mit regionalen Vertriebspartnern und Distributoren. Ihnen bietet QSC Internetverbindungen, Direktanschlüsse an das QSC-Sprachnetz, Voice-over-IP-Produkte und darüber hinaus standardisierte Cloud-Dienste wie eine virtuelle Telefonanlage und einen flexiblen Baukasten zur Nutzung der QSC-Rechenzentren.

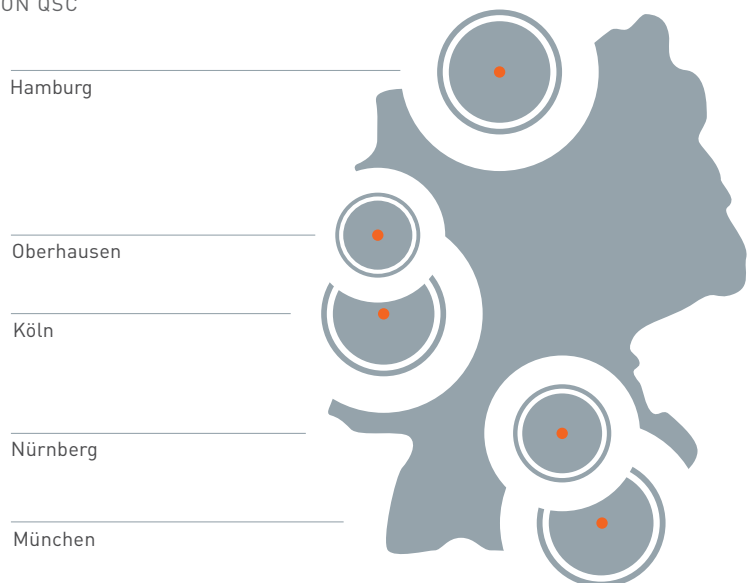
Wiederverkäufer • Im dritten Geschäftsbereich bündelt QSC das Geschäft mit ITK-Dienstleistern, die sich vornehmlich an Privatkunden wenden; dazu zählen Telekommunikationsunternehmen, Kabelnetzbetreiber und Internet-Provider. QSC stellt für deren Kunden verschiedene Vorprodukte bereit, darunter konventionelle Sprachdienste wie Call-by-Call-Angebote sowie entbündelte DSL-Leitungen. Darüber hinaus beinhaltet dieser Geschäftsbereich das Managed Outsourcing, bei dem QSC schmalbandige Sprachnetze alternativer Anbieter in ihr Next Generation Network (NGN) integriert und deren Festnetzgeschäft komplett betreibt.

QSC bietet ihre ITK-Dienste auf Basis eines eigenen Next Generation Networks

Hohe, eigenständige Technologiekompetenz • QSC bietet ihre ITK-Dienste auf der Basis eines eigenen Next Generation Networks (NGN), einer hochmodernen Plattform, die die Konvergenz verschiedener Technologien zur Sprach- und Datenübermittlung auf das IP-Protokoll sicherstellt. Zudem verfügt das Unternehmen über eine proprietäre Open-Access-Plattform, die unterschiedlichste Breitband-Technologien miteinander verbindet. Traditionell betreibt QSC darüber hinaus ein bundesweites DSL-Netzwerk, ein flächendeckendes Sprachnetz sowie eines der größten Richtfunk-Access-Netze (WLL) in Deutschland.

Mit der Übernahme der INFO AG und von IP Partner erwarb QSC mehrere Rechenzentren. Auf mehr als 10.000 Quadratmetern Fläche an Standorten in Köln, Hamburg, München, Nürnberg und Oberhausen stellt die QSC-Gruppe Housing-, Hosting- sowie Outsourcing-Lösungen bereit. Alle Rechenzentren befinden sich in Deutschland und unterliegen den strengen deutschen Datenschutzbestimmungen. Dies ist ein erheblicher Wettbewerbsvorteil im beginnenden Cloud-Zeitalter, in dem immer mehr Unternehmen ihre Informations- und Kommunikationstechnologie an Spezialisten auslagern und es ihren Mitarbeitern ermöglichen, orts- und endgeräteunabhängig auf sämtliche Daten zuzugreifen. Denn viele dieser Unternehmen scheuen davor zurück, ihre ITK und damit ein Herzstück ihres Betriebs an ausländischen Standorten mit ihnen unbekannter Gesetzeslage betreiben zu lassen.

DIE RECHENZENTREN VON QSC



Hervorragende Basis für das Cloud-Zeitalter • Auch über die Infrastruktur in den Rechenzentren hinaus hat die QSC-Gruppe bereits alle wesentlichen Voraussetzungen geschaffen, um künftig am Markt als Cloud-Dienstleister tätig zu werden. Das Unternehmen bietet schon heute Software-as-a-Service-Lösungen wie eine virtuelle Telefonanlage sowie die netzbasierte Bereitstellung von SAP- und Microsoft-Programmen. Die von QSC entwickelte Open-Access-Plattform ist ein Platform-as-a-Service-Dienst.

Bei allen diesen Lösungen versetzt die eigene ITK-Infrastruktur die QSC-Gruppe in die Lage, ihren Kunden eine gleichbleibend hohe Qualität entlang der gesamten Wertschöpfungskette gewährleisten zu können („Ende-zu-Ende-Qualität“); QSC zählt zu den wenigen Anbietern, die vom Rechenzentrum bis zum Betrieb von Telefonanlagen beim Endnutzer das gesamte ITK-Leistungsspektrum abdecken.

STRATEGIE

Übernahmen beschleunigen Weiterentwicklung zum ITK-Anbieter • Angesichts zweier grundlegender Veränderungen begann QSC frühzeitig einen Transformationsprozess: Erstens wachsen Informationstechnologie (IT) und Telekommunikation (TK) zu einem einheitlichen ITK-Markt zusammen und zweitens spielt in diesem Markt die orts- und endgeräteunabhängige Verarbeitung von Daten in der Cloud, der „Rechnerwolke“, eine rasch wachsende Rolle. Im Zentrum des Transformationsprozesses von QSC standen daher die Weiterentwicklung von einem TK-Netzbetreiber zu einem ITK-Anbieter und der Ausbau der Cloud-Kompetenz.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr beschleunigte QSC diesen Transformationsprozess mit zwei Übernahmen von IT-Spezialisten und erwarb damit auch das notwendige Rüstzeug für Cloud-Anwendungen: Seit 3. Januar 2011 hält QSC sämtliche Anteile an IP Partner. Am 2. Mai 2011 übernahm QSC die Mehrheit an der börsennotierten INFO AG. Weitere Informationen zu den beiden Transaktionen finden sich auf der Seite 54 dieses Konzernlageberichts.

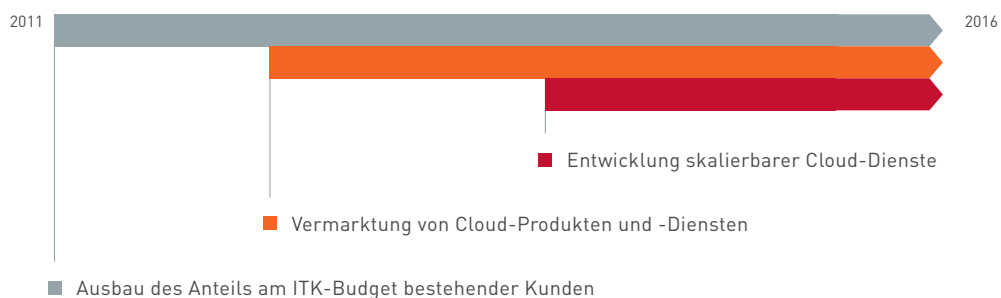
SIEHE SEITE 54 
WESENTLICHE EREIGNISSE

QSC strebt Umsatzanstieg auf bis zu 1 Milliarde Euro bis 2016 an • Das erweiterte Leistungsspektrum eines ITK-Anbieters eröffnet QSC hohe Wachstumspotenziale, wie die am 6. Oktober 2011 erstmals präsentierte 5-Jahres-Strategie zeigt. In deren Mittelpunkt stehen drei Wachstumspfade:

- der Verkauf zusätzlicher Produkte und Lösungen an die aktuell rund 30.000 Kunden (Cross- und Up-Selling)
- die Vermarktung von Produkten und Diensten für Anwendungen in der Cloud, der Rechnerwolke, in die Betriebe zunehmend die eigene IT auslagern
- die Entwicklung skalierbarer Cloud-Dienste für neue Märkte wie die Energiebranche. Mehr zu den QSC-Projekten finden Sie im Kapitel „Forschung und Entwicklung“ ab Seite 27.

SIEHE SEITE 27 ff. 
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

DIE DREISTUFIGE WACHSTUMSTRATEGIE VON QSC



Auf der Basis dieser Strategie hält QSC im Jahr 2016 einen Umsatz von 800 Millionen Euro bis 1 Milliarde Euro für realisierbar. Unverändert wird sich das Unternehmen auf profitables Wachstum konzentrieren: Für 2016 strebt QSC eine EBITDA-Marge von 25 Prozent und einen Free Cashflow von 120 bis 150 Millionen Euro an. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschaftete QSC bei einem Umsatz von 478,1 Millionen Euro eine EBITDA-Marge von 17 Prozent und einen Free Cashflow von 41,0 Millionen Euro.

Bündelung der IT-Kompetenz • Um die Umsatzpotenziale bei bestehenden Kunden zügig heben zu können, plant QSC, im laufenden Geschäftsjahr die IT-Kompetenz im Geschäftsbereich Direkter Vertrieb zu bündeln und die Aktivitäten der INFO AG und von IP Partner in einer Gesellschaft zusammenzufassen. Mit dem Aufbau einer gemeinsamen Vertriebsmannschaft gewährleistet QSC eine einheitliche Kundenansprache und schafft so die Voraussetzungen, um wie geplant in diesem Geschäftsbereich schneller wachsen zu können als der Markt.

Auch im Indirekten Vertrieb bildet der Ausbau der IT-Kompetenz einen Schwerpunkt der Strategie: QSC wird das bestehende Netzwerk an TK-Vertriebspartnern gezielt um regional tätige IT-Vertriebspartner und Systemhäuser ergänzen. Neue wie bestehende Vertriebspartner können 2012 auf ein erweitertes Leistungsspektrum zugreifen; QSC plant die Einführung erster Cloud-Anwendungen, darunter eine Back-up- und eine E-Mail-Lösung.

Auch Wiederverkäufer sollen im Jahresverlauf 2012 erstmals Cloud-Dienste von QSC in ihr Portfolio aufnehmen können. Darüber hinaus plant QSC die Gewinnung weiterer Partner für seine Open-Access-Plattform, eine Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für Anbieter und Nachfrager des sogenannten Next Generation Access (NGA); in der Regel sind dies Glasfaseranschlüsse.

Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit sind strategische Ziele • QSC ist im Markt als Mittelständler für Mittelständler positioniert und kann aufgrund der eigenen Größe die Bedürfnisse dieser Kunden schnell, flexibel und kompetent erfüllen. Die hohe Servicequalität trägt entscheidend zu der hohen Kundenzufriedenheit bei; diese manifestiert sich unter anderem in niedrigen Kündigungsraten und einer geringen Zahl von Beschwerden. Darüber hinaus misst

QSC plant 2012 die Einführung erster Cloud-Anwendungen

QSC die Kundenzufriedenheit in quartalsweise durchgeführten Umfragen. 2011 konnte das Unternehmen die Zufriedenheit in allen Dimensionen, darunter der Leistung, der Betreuung und der Bereitschaft, sich erneut für QSC zu entscheiden, steigern. Mit einer ständigen Optimierung des Services strebt QSC an, die strategische Zielgröße Kundenzufriedenheit in den kommenden Jahren weiter zu erhöhen und im Ergebnis profitables Wachstum zu generieren.

Erstklassiger Service wird von erstklassigen Mitarbeitern erbracht: Schon aus diesem Grund ist auch eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit ein strategisches Ziel der QSC-Gruppe. Das Kapitel „Mitarbeiter“ ab Seite 31 erläutert, mit welchen Maßnahmen QSC das ständige Engagement aller Beschäftigten sichert. Dieses Kapitel enthält auch Informationen zu den Ergebnissen der 2011 durchgeführten Mitarbeiterbefragung. Die gute Arbeitsumgebung erleichtert es der QSC-Gruppe, Fach- und Führungskräfte zu gewinnen und an sich zu binden – ein klarer Wettbewerbsvorteil in einem Arbeitsmarkt, der zunehmend durch Fachkräftemangel und rückläufige Berufseinsteigerzahlen gekennzeichnet ist.

SIEHE SEITE 31 ff. 
MITARBEITER

WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE UND WETTBEWERBSPOSITION

Fokus auf mittelständische Kunden • QSC ist ein ITK-Anbieter für Unternehmen jeder Größenordnung – vom Handwerksbetrieb bis zum Konzern. Der Schwerpunkt liegt jedoch eindeutig auf der Ansprache mittelständischer Kunden, da QSC als Mittelständler hier ein besonders hohes Maß an Glaubwürdigkeit genießt und auf Augenhöhe mit Kunden zusammenarbeitet. Alle drei Geschäftsbereiche konzentrieren sich auf die Bearbeitung des deutschen Marktes. Der Direkte Vertrieb realisiert zunehmend aber auch länderübergreifende Standortvernetzungen und engagiert sich bei internationalen Outsourcing- und Consulting-Projekten.

In allen drei Geschäftsbereichen hat sich QSC eine gute Marktposition erarbeitet. Der Direkte Vertrieb konkurriert bei ITK-Ausschreibungen insbesondere mit Arvato, Atos Origin, Hewlett Packard und T-Systems. Darüber hinaus steht er im Wettbewerb mit zahlreichen nationalen IT-Anbietern wie Bechtle und Datagroup. Gerade bei größeren Mittelständlern profitiert die QSC-Gruppe hier von ihren Möglichkeiten, ITK-Lösungen aus einer Hand anbieten zu können.

Im Indirekten Vertrieb sieht sich QSC auf der einen Seite traditionellen TK-Anbietern wie der Deutschen Telekom, Vodafone und Telefónica gegenüber. Auf der anderen Seite konkurriert das Unternehmen als ITK-Anbieter zunehmend auch mit IT-Systemhäusern sowie Softwareherstellern. In diesem Umfeld punktet QSC insbesondere mit dem breiten ITK-Leistungsspektrum und der Servicequalität eines mittelständischen Anbieters – vom Desktop über das Netzwerk bis zum Rechenzentrum.

Im Segment Wiederverkäufer konkurriert das Unternehmen insbesondere mit den anderen alternativen Netzbetreibern, allen voran Telefónica und Vodafone. Das NGN und die Open-Access-Plattform verschaffen QSC in diesem Umfeld eine gute Marktstellung.

 SIEHE ZIFFER 38
SEITE 132 ff. KONZERNANHANG

ORGANISATION

Umfassende ITK-Kompetenz in der QSC-Gruppe • Mit der Übernahme der beiden IT-Anbieter IP Partner und INFO AG hat QSC im abgelaufenen Geschäftsjahr die Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter beschleunigt und den Konsolidierungskreis erweitert. Einen vollständigen Überblick über den Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2011 findet sich unter Ziffer 38 des Konzernanhangs auf den Seiten 132 bis 138.

Die Muttergesellschaft der Gruppe ist die QSC AG mit Sitz in Köln; hier sind alle wichtigen Konzernfunktionalitäten gebündelt. Sie betreibt das operative Geschäft der drei Geschäftsbereiche, wobei sie im Direkten Vertrieb mit den beiden Töchtern IP Partner und INFO AG zusammenarbeitet. Neben der Zentrale in Köln verfügt die QSC AG über Vertriebsniederlassungen im gesamten Bundesgebiet.

Die INFO AG mit Sitz in Hamburg gehört zu den führenden Anbietern von IT-Outsourcing und IT-Consulting in Deutschland. Zum 31. Dezember 2011 beläuft sich die Beteiligung auf 91,78 Prozent der Aktien der börsennotierten Tochtergesellschaft, die wiederum zwei 100-prozentige Töchter besitzt: die INFO Customer Service GmbH und die INFO Business Systems GmbH. An IP Partner, einer Holding für Housing und Hosting für den Mittelstand, ist QSC seit dem 3. Januar 2011 zu 100 Prozent beteiligt. Die in Nürnberg ansässige Holding verfügt über drei operative Tochterunternehmen: IP Colocation GmbH, IP Exchange GmbH und IPX-Server GmbH.

Zwei weitere wesentliche Beteiligungen sind die Ventelo GmbH und deren Tochtergesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG. Die 2006 gegründete Netzgesellschaft Plusnet betreibt ein bundesweites DSL-Netz. Die 2002 übernommene Ventelo bietet mittleren und größeren Unternehmen unter anderem direkte Festnetzanschlüsse, Preselect und Call-by-Call sowie Mehrwertdienste.

Bündelung der Aktivitäten im Direkten Vertrieb • Im laufenden Geschäftsjahr strebt QSC eine Vereinfachung der gesellschaftsrechtlichen Struktur durch eine Verschmelzung der INFO AG und IP Partner an. Dazu brachte die QSC AG am 9. Januar 2012 ihre Anteile an der INFO AG über eine Sachkapitaleinlage in IP Partner ein. Am 12. Januar 2012 informierte IP Partner die INFO AG, dass sie beabsichtige, Verhandlungen über den Abschluss eines Verschmelzungsvertrags mit der INFO AG aufzunehmen, und im Rahmen dessen auch ein Ausschluss der übrigen Aktionäre (Minderheitsaktionäre) der INFO AG erfolgen sollte.

Verschmelzung von
IP Partner und der
INFO AG geplant

STEUERUNG

Drei zentrale Steuerungsgrößen • Die QSC-Gruppe nutzt mit dem Free Cashflow, der EBITDA-Marge und dem Umsatz drei zentrale Steuerungsgrößen: Diese drei Parameter stellen sicher, dass unternehmensweit ausgewogene Entscheidungen im Spannungsfeld von Liquidität, Profitabilität und Wachstum getroffen werden. Nach den beiden Übernahmen hatte das Unternehmen 2011 das bisherige Steuerungssystem mit ähnlichen Größen (Cashflow je Aktie, EBIT-Marge und Umsatzwachstum) auf den Prüfstand gestellt und weiterentwickelt. Die neuen Parameter bilden auch die Basis der im Oktober 2011 vorgestellten 5-Jahres-Strategie.


STEUERUNGSSYSTEM VON QSC



Die drei Geschäftsbereiche Direkter Vertrieb, Indirekter Vertrieb und Wiederverkäufer arbeiten als eigenständige Profitcenter und werden über die Zielgrößen Umsatz und EBITDA-Marge gesteuert; diese Kombination gewährleistet eine Konzentration auf nachhaltiges und profitables Wachstum. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Entwicklung der drei Steuerungsgrößen:

	2011	2010
Free Cashflow (in Mio. €)	41,0	27,7
EBITDA-Marge Direkter Vertrieb	19,4%	28,2%
EBITDA-Marge Indirekter Vertrieb	21,6%	16,8%
EBITDA-Marge Wiederverkäufer	11,8%	16,2%
Umsatz (in Mio. €)	478,1	422,1

Neben diesen finanziellen Größen nutzt QSC intern weitere nicht finanzielle Kennzahlen: Der Messung des strategischen Ziels Kundenzufriedenheit dient deren regelmäßige Ermittlung durch Umfragen; das strategische Ziel Mitarbeiterzufriedenheit wird über die Kenngröße Personalfuktuation sowie eine Mitarbeiterbefragung operationalisiert. Weitere Angaben hierzu finden sich im Kapitel „Mitarbeiter“ ab Seite 31 bzw. im Kapitel „Strategie“ ab Seite 20.

SIEHE SEITE 31 ff. 
MITARBEITER UND
SEITE 20 ff. STRATEGIE

Monatsberichte dienen der Steuerung • Organisatorisch erfolgt die Steuerung der QSC-Gruppe im Wesentlichen über die folgenden Instrumente:

- Monatsberichte der Geschäftsbereiche sowie der QSC-Gruppe
- 14-tägige Vorstandssitzungen
- Monatsberichte an den Aufsichtsrat
- Rollierende Planungen für sämtliche Unternehmensbereiche

 SIEHE SEITE 67 f.
RISIKOBERICHT

Integraler Bestandteil des Berichtswesens ist das Risikomanagementsystem, wie ab Seite 67 dieses Konzernlageberichts beschrieben. Damit ist eine direkte Einbindung eventueller Veränderungen von Chancen und Risiken in das Steuerungssystem der QSC-Gruppe gesichert.

ERLÄUTERNDER BERICHT ZU DEN ANGABEN NACH § 315 ABS. 4 HGB

Übliche Regelungen für ein börsennotiertes Unternehmen • Die folgende Übersicht erläutert die Situation hinsichtlich der verpflichtenden Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB: Es handelt sich insgesamt um Regelungen, die bei börsennotierten Unternehmen üblich sind. Die nachfolgenden Angaben geben die Verhältnisse wieder, wie sie zum Bilanzstichtag bestanden.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals • Das gezeichnete Kapital per 31. Dezember 2011 beträgt 137.256.877 Euro und ist eingeteilt in 137.256.877 auf den Namen lautende nennwertlose Stammaktien (Stückaktien). Es verteilte sich laut Aktienregister zum 31. Dezember 2011 auf 30.105 Aktionäre.

Beschränkungen der Stimmrechte oder Übertragung von Aktien • Jede Aktie besitzt eine Stimme. Dem Vorstand sind weder Beschränkungen der Stimmrechte noch Beschränkungen bei der Übertragung von Aktien bekannt.

Direkte oder indirekte Beteiligungen von mehr als 10 Prozent am Kapital • Die beiden Gründer, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, hielten zum 31. Dezember 2011 jeweils 10,1 Prozent, die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital 18,4 Prozent der insgesamt 137.256.877 Aktien.

Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen • Es bestehen keine Sonderrechte, die Kontrollbefugnisse verleihen.

Stimmrechtskontrolle bei der Beteiligung von Arbeitnehmern am Kapital • Es existieren keine Stimmrechtskontrollen.

Ernennung und Abberufung von Vorständen • Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie § 7 der Satzung in der Fassung vom 25. Januar 2012. Gemäß § 7 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat. Auch wenn das Grundkapital mehr als 3 Millionen Euro beträgt, kann der Aufsichtsrat bestimmen, dass der Vorstand aus nur einer Person besteht. Die Bestellung stellvertretender Vorstandsmitglieder ist zulässig.

Änderungen der Satzung • Satzungsänderungen bedürfen nach § 179 AktG i.V.m. § 20 Abs. 1 der Satzung in der Fassung vom 25. Januar 2012 eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens 75 Prozent des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 15 der Satzung ist der Aufsichtsrat ermächtigt, Änderungen und Ergänzungen der Satzung zu beschließen, die nur formaler Art sind und selbst keine inhaltlichen Änderungen mit sich bringen.

Erwerb und Rückkauf eigener Aktien • Der Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 ermächtigte den Vorstand, gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG bis zum 19. Mai 2015 QSC-Aktien im Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Der Vorstand hat bisher von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Im abgelaufenen Jahr erwarb das Unternehmen keine eigenen Aktien

Genehmigtes Kapital • Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 19. Mai 2015 durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Sach- und Bareinlage einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 65.000.000 Euro zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Das Bezugsrecht der Aktionäre kann vom Vorstand bei der Ausnutzung des genehmigten Kapitals mit Zustimmung des Aufsichtsrats in vier Fällen ausgeschlossen werden: Erstens, um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen; zweitens, wenn die neuen Aktien, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, gegen Sacheinlage ausgegeben werden; drittens nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG, wenn die neuen Aktien gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis den Börsenpreis der bereits notierten Aktie zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung nicht wesentlich unterschreitet; und viertens, soweit erforderlich, um Inhabern bzw. Gläubigern von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien zu gewähren. Das genehmigte Kapital soll es QSC ermöglichen, schnell und flexibel auf Möglichkeiten am Kapitalmarkt zu reagieren und sich bei Bedarf Eigenkapital zu günstigen Konditionen zu beschaffen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde es nicht genutzt.

Bedingtes Kapital • Das bedingte Kapital beträgt zum Stichtag insgesamt 28.214.257 Euro und teilt sich auf in das bedingte Kapital III in Höhe von 440.943 Euro, das bedingte Kapital IV in Höhe von 25.000.000 Euro, das bedingte Kapital VI in Höhe von 1.490.760 Euro sowie das bedingte Kapital VII in Höhe von 1.282.554 Euro.

Das bedingte Kapital dient – mit Ausnahme des bedingten Kapitals IV – der Absicherung von Wandlungsrechten der Inhaber von Wandelschuldverschreibungen, die QSC im Rahmen der bestehenden Aktienoptionspläne an Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer verbundener Unternehmen, Mitarbeiter und sonstige Träger des Unternehmenserfolgs ausgegeben hat bzw. ausgeben kann. Das bedingte Kapital IV kann der Vorstand zur Schaffung von handelbaren Options- und/

oder Wandelschuldverschreibungen nutzen, um für die Gesellschaft bei günstigen Kapitalmarktbedingungen eine zusätzliche, zinsgünstige Finanzierungsmöglichkeit zu schaffen. Der Vorstand ist nur in drei Fällen ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auf solche Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen auszuschließen, nämlich erstens, um Spitzenbeträge auszugleichen, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses ergeben; zweitens, um den Inhabern/Gläubigern bereits zuvor ausgegebener Wandlungs- oder Optionsrechte ein Bezugsrecht zu gewähren und drittens nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG, wenn der Ausgabepreis den Marktwert der Anleihen nicht wesentlich unterschreitet. Von der Ermächtigung zur Ausgabe handelbarer Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen hat der Vorstand bisher keinen Gebrauch gemacht.

Der Ausschluss des Bezugs- und Erwerbsrechts von Aktionären, der gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG nur durch einen börsennahen Preis gerechtfertigt ist, darf für eigene Aktien, genehmigtes Kapital, Options- und Wandelschuldverschreibungen während der Laufzeit der jeweiligen Ermächtigung zusammengenommen maximal 10 Prozent des Grundkapitals betreffen.

Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen • QSC hat im Geschäftsjahr 2011 mit sieben Finanzinstituten einen Vertrag über einen Kreditrahmen von 150 Millionen Euro abgeschlossen; dieser sieht für die Kreditinstitute die Möglichkeit vor, den Kreditrahmen außerordentlich zu kündigen, wenn eine natürliche oder juristische Person allein oder mit anderen Personen gemeinsam handelnd die Kontrolle über QSC erlangt. Weitere Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, existieren nicht.

Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots • Es bestehen weder mit dem Vorstand noch mit Arbeitnehmern Entschädigungsvereinbarungen, die für den Fall eines Übernahmeangebots getroffen wurden.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Konsequenter Ausbau der Entwicklungsaktivitäten • Die Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter ermöglicht es der QSC-Gruppe, verstärkt auch mit netzunabhängigen, innovativen Diensten neue Kunden zu gewinnen und damit zugleich ihren Anteil am ITK-Budget bestehender Kunden weiter auszubauen. 2010 begann das Unternehmen vor diesem Hintergrund mit dem Aufbau einer eigenständigen Abteilung für Forschung und Entwicklung (FuE), die gemeinsam mit Fachabteilungen Innovationen vorantreibt. Insgesamt beschäftigten sich Ende des vergangenen Geschäftsjahres 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vorrangig mit Entwicklungsprojekten, größtenteils Softwareentwickler sowie Produkt- und Marktspezialisten. Ihre Aufgabe besteht in der frühzeitigen Identifizierung möglicher Marktpotenziale und der Entwicklung passender Dienste in enger Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen, Industriepartnern und Kunden. Im Mittelpunkt steht die Arbeit an Angeboten für das Cloud-Computing, die orts- und endgeräteunabhängige Verarbeitung von Daten in der „Rechnerwolke“; Experten gehen übereinstimmend davon aus, dass Unternehmen in den kommenden Jahren ihre Informations- und Kommunikationstechnologie zunehmend in die Cloud auslagern und entsprechende Dienste nutzen werden.

15 Mitarbeiter beschäftigen sich vorrangig mit Entwicklungsprojekten

Bereits 2010 begann QSC mit der Entwicklung einer netzunabhängigen, Open-Source-basierten Service-Plattform; auf der Basis von Q-loud lassen sich Cloud-Anwendungen einfach und schnell bereitstellen. Aus der Beschäftigung mit den Möglichkeiten von Q-loud haben sich im vergangenen Geschäftsjahr folgende vielversprechende Einzelprojekte herauskristallisiert: „O(SC)²ar“, „cospace“, „QSC-Analyser“ und „SensorCloud“.

ZUKUNFTSWEISENDE EINZELPROJEKTE



SensorCloud gewinnt Innovationspreis • Die SensorCloud ist eine zentrale und hochskalierbare Plattform, die branchenübergreifend neue Möglichkeiten zur Erfassung, Speicherung und Weiterverarbeitung von Messdaten bietet. Sie erlaubt einen unmittelbaren Zugriff sowie eine multidimensionale Nutzung solcher Daten. Mit der SensorCloud lassen sich Arbeitsabläufe und Wertschöpfungsketten in Wirtschaftszweigen wie der Industrie und der Logistik verknüpfen und damit deren Effizienz erheblich steigern; bislang speichern Unternehmen Messdaten in der Regel in isolierten Systemen.

Die Entwicklung der SensorCloud erfolgt in einem von QSC angeführten Konsortium, dem zudem die RWTH Aachen, die Fachhochschule Köln, der Softwarehersteller symmedia GmbH sowie die Unternehmensgruppe Dillenburger, ein mittelständischer Gebäudeausrüster, angehören. Im März 2011 gewann dieses Konsortium einen Innovationspreis des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie im Rahmen des Wettbewerbs „Sichere Internet-Dienste – Sicheres Cloud Computing für Mittelstand und öffentlichen Sektor (Trusted Cloud)“. Die mit dem Preis verbundene Förderung in Millionenhöhe startete im Januar 2012 und läuft über drei Jahre.

Neue Möglichkeiten zur Erfassung und Speicherung von Messdaten

Auszeichnung auch für O(SC)²ar • O(SC)²ar steht für „Open Service Cloud for the Smart Car“ und zählt zu den fünf Siegern im Wettbewerb „IKT für Elektromobilität II“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie; das öffentlich geförderte Projekt startete ebenfalls im Januar 2012. QSC ist in diesem Fall Teil eines Konsortiums unter der Führung der Street Scooter GmbH aus Aachen, einem Innovationsführer in Sachen Elektromobilität. Weitere Konsortialpartner sind der FIR e.V., eine branchenübergreifende Forschungseinrichtung der RWTH Aachen, der Ingenieurdienstleister FEV GmbH, die Hans Hess Autoteile GmbH, der Automobilzulieferer Dräxlmaier GmbH sowie die regio IT GmbH.

Im Projekt O(SC)²ar wird das bestehende, von Street Scooter entwickelte Baukastenprinzip für Elektrofahrzeuge auf die ITK- sowie Elektrik- und Elektronik-Architektur übertragen. Ziel ist es, Applikationen nach dem Smartphone-Prinzip mit offenen Internetservices zu kombinieren und damit neue Funktionalitäten für den Fahrzeugnutzer zu geringen Kosten zu ermöglichen.

Kommunikation in der Cloud • Unter dem Namen cospace hat QSC 2011 eine innovative cloud-basierte Kommunikationslösung entwickelt und im November 2011 als Betaversion erstmals ins Netz gestellt. Im Mittelpunkt der ersten Version stehen Funktionalitäten wie ein Anrufbeantworter, der Empfang von Faxedokumenten über eine kostenlose cospace-Nummer sowie die Organisation von Telefonkonferenzen.

Bereits diese ersten Funktionalitäten verdeutlichen den Schwerpunkt von cospace: Die Plattform erleichtert die unternehmensübergreifende sowie standort- und geräteunabhängige Kommunikation durch Nutzung von Cloud-Diensten und wendet sich damit an die Mitarbeiter von Unternehmen, die in zunehmendem Maße nicht nur an einem Arbeitsplatz, sondern an mehreren Orten und von zu Hause aus tätig werden. cospace ermöglicht es Nutzern, sich in Teams über Unternehmensgrenzen hinweg besser zu organisieren und empfangene Inhalte mit anderen zu teilen.

Intelligente Lösung für Netzbetreiber • Während cospace einen Mehrwert für eine hohe Zahl von Unternehmen und deren Mitarbeitern bietet und damit die Wertschöpfungstiefe im Mittelstand vertieft, wendet sich der QSC-Analyser vornehmlich an andere Netzbetreiber. Es handelt sich dabei um ein verteiltes Messsystem zur Ermittlung von Netzwerk-Qualitätsparametern und wurde ursprünglich für den internen Gebrauch entwickelt, da es keine geeigneten Lösungen am Markt gab. Mithilfe des Analysers konnte QSC das eigene Netzwerk-Management effizienter gestalten und Kosteneinsparungen realisieren. Zugleich stieg die Kundenzufriedenheit, da Fehler im Störfall noch schneller identifiziert und behoben werden konnten. Aufgrund dieser positiven Erfahrung entschloss sich das Unternehmen 2011, den Analyser zu einem vermarktungsfähigen Produkt für andere Netzbetreiber weiterzuentwickeln und im laufenden Geschäftsjahr mit der Vermarktung zu beginnen.

2012 beginnt
Vermarktung des
QSC-Analysers

Hoher Stellenwert von Qualitäts- und Prozessinnovationen • Die Arbeit an solch innovativen Diensten erfolgt im Dialog mit internen und externen Experten und bildet nur einen Ausschnitt der gesamten Entwicklungsarbeit. Unverändert nehmen Qualitäts- und Prozessinnovationen großen Raum ein, mit denen QSC die Einbindung der komplexen ITK-Systeme ihrer Kunden sicherstellt und die Einhaltung höchster Sicherheitsstandards gewährleistet. Aufgrund der hohen Bedeutung dieser permanenten Innovationstätigkeit und der engen Einbindung bestehender FuE-Aktivitäten in laufende Prozesse erfasst die QSC-Gruppe die FuE-Kosten nicht getrennt in einer eigenen Position, sondern als Bestandteil der drei großen Kostenblöcke (Kosten der umgesetzten Leistungen, Marketing und Vertrieb, Allgemeine Verwaltung).

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Mehrere Initiativen unterstreichen gesellschaftliches Engagement • QSC stellt sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung und fasst unter Corporate Social Responsibility (CSR) drei wichtige Themen zusammen: verantwortliche Unternehmensführung, gesellschaftliches Engagement und nachhaltiges Wirtschaften. Zur Unternehmensführung finden sich weitere Informationen ab Seite 35.

Als Mittelständler konzentriert sich QSC bei ihrem gesellschaftlichen Engagement bewusst auf Initiativen im Unternehmen und in seiner unmittelbaren Umgebung; im Zentrum stehen Themen wie die betriebliche Ausbildung auch über den eigenen Bedarf hinaus sowie die Gewährleistung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf für die rund 1.300 QSC-Mitarbeiter; mehr dazu findet sich im Kapitel „Mitarbeiter“ ab Seite 31. Darüber hinaus unterstützt QSC mehrere Initiativen, die insbesondere die Situation von Jugendlichen verbessern. Seit 2002 ist QSC Hauptsponsor der GOFUS-Initiative. GOFUS ist ein Zusammenschluss aktiver und ehemaliger Fußballprofis, die durch Erlöse bei Golfturnieren Initiativen fördern, die wirtschaftlich schwächer gestellten Kindern und Jugendlichen helfen. Das Spektrum reicht von der Unterstützung von Kindergärten bis hin zur Erleichterung des Einstiegs in das Berufsleben.

Seit der Übernahme der INFO AG ist QSC zudem Partner des „Hamburger Weges“. Die Initiative übernimmt gesellschaftliche Verantwortung für die Menschen in der Hansestadt. Im Rahmen des Hamburger Weges engagiert sich die QSC-Gruppe bei der Initiative KITA21, die Erzieherinnen und Erzieher bei der Gestaltung von Bildungsinitiativen unterstützt. 2011 richtete das Unternehmen 30 PC-Arbeitsplätze in Kindertagesstätten ein und bot Schulungen sowie telefonische Unterstützung an. QSC ist überzeugt, dass das Unternehmen mit solchen Initiativen einen größeren Beitrag zur Weiterentwicklung der Gesellschaft leisten kann als durch einen noch schonenderen Umgang mit Ressourcen.

Denn ITK-Dienste tragen bereits heute in erheblichem Maße zur Einsparung von Energie und CO₂-Emissionen bei. Gute Beispiele hierfür bilden die Übertragung großer Datenmengen über das Internet anstatt per Kurier sowie das Ersetzen von Geschäftsreisen durch Videokonferenzen. Zudem bilden breitbandige Internetanschlüsse eine entscheidende Voraussetzung für Heimarbeitsplätze und damit einen geringeren CO₂-Ausstoß – statt zur Arbeit zu fahren, holt man die Arbeit nach Hause.

Strom aus regenerativen Energiequellen • Dessen ungeachtet bestimmt die Schonung von Ressourcen das Verhalten in allen Bereichen und insbesondere die Einkaufspolitik des Unternehmens. So optimiert das Unternehmen ständig seinen Energieeinsatz, indem es beispielsweise kontinuierlich veraltete Server sowie Rechner mit höherem Stromverbrauch ersetzt. Ihren Strom bezieht die QSC AG bereits seit 2009 größtenteils aus regenerativen Energiequellen.

Der Einkauf überwacht den gesamten Lebenszyklus sämtlicher Ressourcen und gewährleistet eine weitestgehende Wiederverwertung der Materialien im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften und darüber hinaus. Die Abteilung achtet zudem darauf, dass dem Grundgedanken nachhaltigen Wirtschaftens und steigender Energieeffizienz beispielsweise auch bei der Anschaffung neuer Hardware und Dienstwagen Rechnung getragen wird.

SIEHE SEITE 35 ff. 
CORPORATE GOVERNANCE

SIEHE SEITE 31 ff. 
MITARBEITER

ITK-Dienste tragen zur
Einsparung von Energie
und CO₂-Emissionen bei

Mitarbeiter

PERSONALMANAGEMENT

Erstklassiger Service wird von erstklassigen Mitarbeitern erbracht • Der Erfolg der QSC-Gruppe basiert auf dem Leistungswillen und dem Engagement aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie gewährleisten, dass Kunden die Qualität und den Service erhalten, den sie von einem mittelständischen ITK-Anbieter erwarten. Die Mitarbeiterzufriedenheit ist daher ein strategisches Ziel und die Gewinnung und Bindung von Fach- und Führungskräften ein Thema von höchster Priorität.

Übernahmen führen zur Verdoppelung der Belegschaft • Am 31. Dezember 2011 beschäftigte die QSC-Gruppe insgesamt 1.334 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vergleich zu 608 am Jahresende 2010 (gemessen in Vollzeitäquivalenten). Dieser Anstieg ist im Wesentlichen eine Folge der beiden Übernahmen im abgelaufenen Geschäftsjahr: Am 31. Dezember 2011 arbeiteten bei den beiden neuen Tochterunternehmen INFO AG und IP Partner 656 bzw. 69 Angestellte. Die Belegschaft der QSC AG umfasste 547 und die der Netzgesellschaft Plusnet 62 Köpfe. Regional gesehen arbeiteten die meisten Beschäftigten an den beiden größten Standorten Köln (535) und Hamburg (677); die übrigen Angestellten verteilten sich auf die Vertriebsbüros und Geschäftsstellen im Bundesgebiet sowie auf die Nürnberger Zentrale von IP Partner.

MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER (zum 31.12.)

2011	1.334
2010	608

QSC stellt vor allem Experten für Consulting und Outsourcing ein

Der Weiterentwicklung zum ITK-Anbieter folgend, konzentrierte sich die QSC-Gruppe im Jahresverlauf 2011 auf die Rekrutierung von Consulting- und Outsourcing-Experten; allein die INFO AG rekrutierte 84 zusätzliche Fachkräfte. Im Gegenzug setzte das Unternehmen die Automatisierung und Industrialisierung von Prozessen in Bereichen wie dem Netzbetrieb fort und konnte so die Effizienz bei der Bereitstellung von TK-Diensten weiter steigern.

Ausbau des Personalmarketings • Insbesondere im Consulting-Geschäft sieht sich die QSC-Gruppe einem wachsenden Fachkräftemangel gegenüber; der Branchenverband BITKOM schätzt, dass 2011 in Deutschland bereits 38.000 IT-Experten fehlten. Daher intensivierte die QSC-Gruppe 2011 das Personalmarketing. Wichtige Maßnahmen bildeten die Entwicklung einer Arbeitgebermarke (Employer Branding) und deren Vermarktung. Zu diesem Zweck kooperiert die QSC-Gruppe an ihren größten Standorten mit Universitäten; in Hamburg ist QSC beispielsweise ein Hauptförderer des Masterstudiengangs IT Management und Consulting. Angesichts der rasch wachsenden Bedeutung sozialer Netzwerke baute das Unternehmen zudem seine Präsenz bei Plattformen wie XING aus.

AUS- UND WEITERBILDUNG

Ausbildungsquote liegt bei 6 Prozent • Angesichts des aller Voraussicht nach zunehmenden Fachkräftemangels setzt die QSC-Gruppe auf die Ausbildung von Nachwuchskräften im eigenen Haus. Am 31. Dezember 2011 befanden sich 77 junge Erwachsene in einer Ausbildung; die Ausbildungsquote betrug 6 Prozent. Jugendliche haben die Wahl zwischen zwei Einstiegsmöglichkeiten in die Berufswelt: eine betriebliche Ausbildung zum Fachinformatiker in den Fachrichtungen Systemintegration und Anwendungsentwicklung sowie zum Informatik- und IT-System-Kaufmann oder ein duales Studium. Ende 2011 nutzten 29 Abiturienten diese Möglichkeit einer verzahnten theoretischen und praktischen Ausbildung mit einem technischen oder kaufmännischen Schwerpunkt.

AUSZUBILDENDE (zum 31.12.)



Hochschulabsolventen können bei QSC mit einem Traineeprogramm ins Berufsleben starten: Zum 31. Dezember 2011 arbeiteten 8 Trainees in den kaufmännischen Bereichen sowie im Consulting. Darüber hinaus kooperiert die QSC-Gruppe eng mit diversen Weiterbildungsinstituten, die Arbeitnehmer zu IT-Experten umschulen.

QSC wird auch in Zukunft darauf achten, durch die Förderung von Auszubildenden und Studenten frühzeitig Talente zu gewinnen und diese durch eine gezielte Personalpolitik an sich zu binden. Insbesondere im Consulting- und Outsourcing-Umfeld ist im laufenden Geschäftsjahr ein nochmaliger Ausbau der Ausbildungsaktivitäten geplant.

QSC-Gruppe plant
2012 Ausbau der
Ausbildungsaktivitäten

Hoher Stellenwert lebenslangen Lernens • In der schnelllebigen ITK-Welt veraltet Wissen schnell. Schon daher bietet die QSC-Gruppe allen Beschäftigten die Möglichkeit, ihr Wissen durch Weiterbildung fortlaufend zu aktualisieren und sich so kontinuierlich weiterzuentwickeln. Im Mittelpunkt stehen interne Angebote und der Erfahrungsaustausch über Abteilungsgrenzen hinweg. Wichtige Themen waren 2011 das Projektmanagement, Führungstechniken, die Arbeitsorganisation sowie die Verbesserung der Englischkenntnisse. Die Tochtergesellschaft INFO AG bündelt seit 2011 ihr internes Seminarprogramm in der INFOAcademy.

 SIEHE SEITE 43 ff.
CORPORATE GOVERNANCE

VERGÜTUNG

Variable Vergütung für alle Beschäftigten • Die QSC-Gruppe bietet allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine marktfähige Vergütung. Das Unternehmen unterliegt keinem Tarifvertrag, sondern orientiert sich bei der Vergütung und den Sozialleistungen an individuellen und unternehmensspezifischen Bedürfnissen sowie Marktstandards.

Neben einem festen Gehalt gibt es eine variable Vergütung, die die Erreichung individueller Ziele und Unternehmensziele honoriert. Mit zunehmender Führungsverantwortung richtet sich dieser Teil der Vergütung immer stärker nach Unternehmenszielen. Darüber hinaus können die Beschäftigten übliche Sozialleistungen wie vermögenswirksame Leistungen und eine Unterstützung bei der privaten Altersvorsorge beanspruchen. Detaillierte Ausführungen zur Vergütung des Vorstands finden sich im Corporate-Governance-Bericht auf den Seiten 43 ff.

UNTERNEHMENSKULTUR

Respekt und Anstand prägen die QSC-Kultur • Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind einem auf Respekt und Anstand fußenden Wertesystem verpflichtet. Die folgenden vier Leitsätze dienen der Orientierung:

- **Wir dienen dem Kunden** • Alleiniger Maßstab für die Leistung von QSC ist die Wertschätzung durch den Kunden.
- **Wir sind ein starkes Team** • QSC setzt auf partnerschaftliche Zusammenarbeit durch einen fairen, offenen und vertrauensvollen Umgang mit internen und externen Ansprechpartnern.
- **Wir leben Kommunikation** • QSC praktiziert eine klare, bewusste und zielgerichtete Kommunikation, getragen von gegenseitigem Respekt.
- **Wir schaffen Werte** • QSC überträgt ein hohes Maß an Verantwortung an jeden Angestellten und verpflichtet diesen, seine Entscheidungen stets mit Blick auf eine Steigerung des Unternehmenswertes zu treffen.

Wertesystem wird
2012 gruppenweit
vereinheitlicht

2012 wird QSC dieses Wertesystem weiterentwickeln und gruppenweit vereinheitlichen. Die Tatsache, dass die beiden neuen Tochtergesellschaften ebenso wie QSC eine unternehmerische Kultur pflegen und fest im Mittelstand verwurzelt sind, erleichtert diesen Prozess. Nach Überzeugung von QSC stärkt eine auf Respekt und Anstand basierende Kultur die Eigenverantwortung und Motivation und trägt entscheidend zur Mitarbeiterbindung bei.

Umfrage unterstreicht Bedeutung zentraler Werte • Den hohen Stellenwert der QSC-Kultur belegen die Ergebnisse einer 2011 erstmalig durchgeführten Mitarbeiterbefragung. Die Beschäftigten sehen sich selbst als starkes Team und identifizieren sich mit der kundenorientierten, wertsteigernden Strategie ihres Unternehmens. Sehr zufrieden zeigten sich die Befragten auch mit der mittelständischen Führungskultur unter Leitung des Mitgründers Dr. Bernd Schlobohm.

Die Umfrage, an der sich 70 Prozent der Beschäftigten beteiligten, gab zugleich wertvolle Hinweise, wie sich die Mitarbeiterzufriedenheit in den kommenden Jahren weiter verbessern lässt. Wichtige Themen sind der Ausbau des Weiterbildungsangebots sowie der Informationsmöglichkeiten. Derzeit setzt das Unternehmen insbesondere auf das gruppenweite Intranet sowie regelmäßige Veranstaltungen, bei denen Fach- und Führungskräfte Interessierten über ihre aktuelle Tätigkeit berichten.

Flexible Arbeitszeit erleichtert Vereinbarkeit von Familie und Beruf • Einen wichtigen Bestandteil der wertorientierten Unternehmenskultur bilden das Verständnis für die persönliche Situation jedes Angestellten und die Berücksichtigung seiner Wünsche im Rahmen der Möglichkeiten eines Mittelständlers. Die durchgängig flexible Arbeitszeit erleichtert die Vereinbarkeit von Familie und Beruf; es gibt keine Kernarbeitszeiten, es steht den Angestellten frei, einen Teil der Arbeit in Absprache mit den Vorgesetzten von zu Hause aus zu erledigen. Neun Prozent der Beschäftigten der QSC AG arbeiten sogar schon hauptsächlich von ihrem Home Office aus.

Bei der Organisation von Beruf und Familie bietet die QSC-Gruppe professionelle Hilfestellung; seit 2011 ist das renommierte Fürstenberg-Institut im Unternehmen aktiv und bietet Mitarbeitern umfangreiche Beratungsleistungen. Zugleich ist QSC sehr darum bemüht, Eltern den Wiedereinstieg in das Berufsleben zu erleichtern, beispielsweise durch Teilzeitarbeit und die Errichtung von Heimarbeitsplätzen.

Bei der Förderung der Karrieremöglichkeiten weiblicher Mitarbeiter ist allerdings zu berücksichtigen, dass die ITK-Branche unverändert eine Männerdomäne ist. Nur ein Viertel der QSC-Beschäftigten ist weiblich; die Quote bei den Führungskräften liegt derzeit bei gut 10 Prozent. Ein wesentlicher Grund dafür zeigt sich bereits bei der Rekrutierung von Berufseinsteigern: Es fällt enorm schwer, junge Frauen für technische Berufe zu begeistern. Angesichts des Fachkräftemangels sieht QSC an dieser Stelle eine wichtige betriebliche und gesellschaftliche Herausforderung. Daher beteiligt sich das Unternehmen an dem Projekt PepperMINT, dessen Träger der Verein Career-Women in Motion ist. Gemeinsam will man in den kommenden Jahren unter anderem Mentoring-Programme entwickeln und umsetzen für Frauen, die eine Karriere in Technologieunternehmen anstreben.

Externes Institut bietet
Hilfe bei der Organisation
von Arbeit und Familie

Corporate-Governance-Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung

QSC setzt Deutschen Corporate Governance Kodex weitestgehend um • Seit Gründung legt QSC größten Wert auf eine gute Corporate Governance und damit eine verantwortungsvolle Führung und Kontrolle des Unternehmens mit dem Ziel der nachhaltigen Wertschöpfung. Folgerichtig setzt QSC die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (Kodex) in nahezu allen Punkten um und lebt sie in der täglichen Arbeit: Die aktuelle Entsprechenserklärung vom 17. November 2011 ist Bestandteil dieses Berichts und wie alle vorhergehenden Erklärungen dauerhaft auf der QSC-Website verfügbar.

Nachfolgend berichtet der Vorstand auch im Namen des Aufsichtsrats über die Corporate Governance gemäß Ziffer 3.10 des zuletzt im Mai 2010 aktualisierten Kodex. Der Bericht integriert den nach Ziffer 4.2.5 des Kodex geforderten Vergütungsbericht und enthält zudem Ausführungen gemäß § 289a HGB zur Unternehmensführung.

LEITUNG UND KONTROLLE

Duale Führungsstruktur • Die QSC AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und verfügt daher über eine duale Führungsstruktur. Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung; der Aufsichtsrat bestellt den Vorstand, überwacht und berät ihn. Die Mitglieder beider Gremien sind allein dem Unternehmensinteresse verpflichtet; 2011 gab es keine offenzulegenden Interessenkonflikte.

Erweiterung des Vorstands • Zum 1. September 2011 berief der Aufsichtsrat mit Arnold Stender und Thomas Stoek zwei neue Vorstände; zum 31. August 2011 hatte der bisherige Chief Operating Officer Joachim Trickl das Unternehmen verlassen. QSC verfügt danach über einen vierköpfigen Vorstand, dem neben Stender und Stoek der Gründer Dr. Bernd Schlobohm als Vorsitzender und der Finanzvorstand Jürgen Hermann angehören.

Die beiden neuen Vorstände treiben die vertriebliche und operative Entwicklung der QSC-Gruppe zu einem ITK-Anbieter voran. Arnold Stender verantwortet den Indirekten Vertrieb sowie das Geschäft mit Wiederverkäufern, Thomas Stoek leitet den Direkten Vertrieb. Der Diplom-Ingenieur Stoek übernahm die neue Funktion zusätzlich zu seiner Aufgabe als Vorstandsvorsitzender der INFO AG. Arnold Stender war zuvor Leiter der beiden QSC-Business-Units Produkte und Wholesale/Reseller.

Vorstand trifft alle Entscheidungen im Plenum • Der Aufsichtsrat hat für den Vorstand eine Geschäftsordnung erlassen. Danach bedürfen Entscheidungen der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Alle Entscheidungen zu Maßnahmen und Geschäften, die für das Unternehmen von großer Bedeutung sind oder mit denen ein größeres wirtschaftliches Risiko verbunden ist, werden im Plenum getroffen; angesichts der mittelständischen Struktur von QSC verzichtet der

Seit 1. September 2011 verfügt QSC über einen vierköpfigen Vorstand

Vorstand auf die Bildung von Ausschüssen. Ein Geschäftsverteilungsplan regelt die Zuständigkeiten der einzelnen Vorstandsmitglieder. Jeder Vorstand führt diese Bereiche im Rahmen der Vorstandsbeschlüsse in eigener Verantwortung. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Aufgabenverteilung zum Jahresende 2011:

	Aufgabenbereiche
Dr. Bernd Schlobohm (Vorsitz)	Strategie, Unternehmenskommunikation, Personal, Qualitäts- und Beschwerdemanagement, Informationstechnologie, Sprach- und Datendienste
Jürgen Hermann	Finanzen, Investor Relations, Recht, Einkauf
Arnold Stender	Geschäftsbereiche Indirekter Vertrieb und Wiederverkäufer
Thomas Stoek	Geschäftsbereich Direkter Vertrieb

Der Aufsichtsrat bestellt alle Vorstände in der Regel für einen Zeitraum von drei Jahren. Er lässt sich bei der Besetzung des Vorstands ausschließlich von der Qualifikation der Kandidaten leiten und weist dem Geschlecht keine vorrangige Entscheidungsrelevanz zu.

Qualifikation entscheidet über Besetzung des Aufsichtsrats • Dem gleichen Grundsatz folgt der Aufsichtsrat bei Vorschlägen zur Wahl seiner Mitglieder. Er achtet strikt darauf, dass das Gremium über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen verfügt, um sämtliche Aufgaben ordnungsgemäß wahrzunehmen, und verzichtet, bis auf eine Altersgrenze, auf die Benennung weiterer Ziele für die Zusammensetzung. Dem Aufsichtsrat gehört stets eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder an; zum 31. Dezember 2011 war mit QSC-Mitgründer Gerd Eickers lediglich ein Mitglied zuvor als Vorstand tätig.

Der Aufsichtsrat besteht laut Satzung aus 6 Mitgliedern. Da das Unternehmen mehr als 500 Arbeitnehmer beschäftigt, greift das deutsche Drittelbeteiligungsgesetz: Die Anteilseigner wählen danach zwei Drittel der Aufsichtsräte, die Arbeitnehmer ein Drittel. Die Amtszeiten aller Mitglieder enden mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2012. Der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse entscheiden mit einfacher Mehrheit, sofern Gesetz oder Satzung nichts anderes vorschreiben. 2011 bestanden mit dem Nominierungs-, dem Prüfungs- und dem Vergütungsausschuss drei Ausschüsse. Alle Ausschüsse berichten regelmäßig dem Plenum und bereiten dessen Beschlussfassungen vor. Ausführliche Informationen zur Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse finden sich im Bericht des Aufsichtsrats auf den Seiten 5 bis 10.

Dem Aufsichtsrat gehört eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder an

SIEHE SEITE 5 ff. 
BERICHT DES AUFSICHTSRATS

	Vorsitz und Mitglieder der Ausschüsse
Nominierungsausschuss	John C. Baker (Vorsitz), Gerd Eickers
Prüfungsausschuss	John C. Baker (Vorsitz), Herbert Brenke, Gerd Eickers
Vergütungsausschuss	Herbert Brenke (Vorsitz), John C. Baker, Jörg Mügge

Regelmäßiger Dialog der Gremien • Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat zeitnah und umfassend über Geschäftsentwicklung, Planung, strategische Maßnahmen, Risikolage und -management sowie die Compliance. Entscheidungen des Aufsichtsrats, insbesondere über zustimmungspflichtige Geschäfte, werden in den Ausschüssen und im Plenum intensiv vorbereitet und beraten. Laut Geschäftsordnung des Vorstands ist vor Abschluss bedeutender Geschäftsvorgänge wie der Festlegung der Jahresplanung, großen Investitionen, Akquisitionen und Finanzierungsmaßnahmen die vorherige Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich.

COMPLIANCE

Wertesystem basiert auf partnerschaftlicher Zusammenarbeit

Minimierung des Risikos von Fehlverhalten • Das Wertesystem von QSC basiert auf partnerschaftlicher Zusammenarbeit und gegenseitigem Respekt und setzt in hohem Maße auf die Eigenverantwortung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Doch auch in einer solchen unternehmerischen Kultur lässt sich das Risiko eines Fehlverhaltens Einzelner nicht vollständig ausschließen. QSC hat daher zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um dieses Risiko so weit wie möglich zu minimieren und so Schaden vom Unternehmen und von der Allgemeinheit abzuwenden. Seminare und Schulungen dienen dazu, das Bewusstsein aller Beschäftigten für zentrale Themen wie Gesetzes-treue und Professionalität im Umgang mit Dritten zu sensibilisieren. Strikt achtet QSC auf die Einhaltung des Vier-Augen-Prinzips bzw. die Trennung von Verantwortlichkeiten. Richtlinien zu kritischen Punkten wie Reisekosten und Einkauf schaffen die notwendige Klarheit für ein korrektes Verhalten im Alltag.

Compliance bleibt dessen ungeachtet eine wichtige Führungsaufgabe und erfordert die ständige Aufmerksamkeit der Führungsgremien. Regelmäßig befassen sich Vorstand und Aufsichtsrat sowie dessen Prüfungsausschuss mit diesem Thema; sie stützen sich dabei unter anderem auf die quartalsweisen Risikoberichte und das interne Controlling. Aus diesen Diskussionen ergeben sich wichtige Anstöße für eine Weiterentwicklung der Compliance.

DIALOG MIT ANTEILSEIGNERN

Transparenz und offener Dialog charakterisieren Kommunikation • Oberstes Prinzip der Kapitalmarktkommunikation ist die Gleichbehandlung aller Aktionäre. QSC nutzt die eigene Website, um zeitnah und umfassend über alle relevanten Entwicklungen zu berichten. Interessierte finden dort Ad-hoc- und Pressemitteilungen, Quartals- und Geschäftsberichte, aktuelle Präsentationen sowie einen Finanzkalender, der frühzeitig über wichtige Termine informiert. Auf der Website stellt QSC auch alle relevanten Unterlagen für die Hauptversammlung bereit.

Die jährliche ordentliche Hauptversammlung bildet die zentrale Veranstaltung für den Dialog mit den Aktionären. Bei der Hauptversammlung 2011, die am 19. Mai des vergangenen Jahres in Köln und damit wie gewohnt in den ersten fünf Monaten des nachfolgenden Geschäftsjahres stattfand, waren 56,8 Prozent des Grundkapitals präsent. Abwesende Aktionäre konnten wie in den Vorjahren ihr Stimmrecht durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter von QSC ausüben lassen; dieser Vertreter stand bis zum Ende der Generaldebatte zur Verfügung. Die Aktionäre stimmten sämtlichen Tagesordnungspunkten mit großer Mehrheit zu und befürworteten hierbei unter anderem zwei Gewinnabführungsverträge mit Tochtergesellschaften sowie eine Satzungsänderung, die die Weiterentwicklung von QSC zu einem ITK-Anbieter widerspiegelt.

Unterjährig bilden regelmäßige Treffen mit Analysten und Investoren im Rahmen von Roadshows und Einzelgesprächen einen wesentlichen Bestandteil des Dialogs mit den Anteilseignern; Telefonkonferenzen am Tage der Veröffentlichung von Quartalsergebnissen gewährleisten die aktuelle Information dieser Zielgruppen. Die jeweiligen Präsentationen sowie einen Mitschnitt der Ausführungen des Vorstands macht QSC allen Anteilseignern zugänglich. Weitere Informationen zu den Investor-Relations-Aktivitäten finden sich im Kapitel „Die QSC-Aktie“ auf den Seiten 11 bis 15 dieses Geschäftsberichts.

Baker Capital überträgt Anteile an Investoren • Teil der transparenten und offenen Kommunikation ist die zeitnahe Information über Erwerb und Veräußerung von QSC-Aktien durch Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie ihnen nahe stehende Personen gemäß § 15a Wertpapierhandelsgesetz. Im vergangenen Geschäftsjahr reduzierte die bereits seit 1999 engagierte US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital, die unter Leitung des QSC-Aufsichtsratsmitglieds John Baker steht, ihren Anteilsbesitz. Im Zuge einer Verteilung ihrer zum Teil schon mehr als zehn Jahre laufenden geschlossenen Fonds übertrug sie rund 8 Millionen QSC-Aktien an deren Investoren und reduzierte dadurch den ihr zuzurechnenden Anteil am Grundkapital um 6 Prozentpunkte. Die nachfolgende Übersicht zeigt die Details dieser Transaktion sowie weitere meldepflichtige Wertpapiergeschäfte:

Die Hauptversammlung ist zentrale Veranstaltung für den Dialog mit Aktionären

SIEHE SEITE 11 ff. 
DIE QSC-AKTIE

Handelstag / Börsenplatz	Name / Status	Geschäftsart	Preis in € / Stückzahl	Volumen in €	Erläuterungen
10. Januar 2011 Außerbörslich	Jürgen Hermann Vorstand	Ausübung von Wandlungsrechten	2,05 16.500	33.825,00	Im Rahmen des AOP2006
1. Februar 2011 Außerbörslich	Baker Communications Fund II (Cayman), L.P. Juristische Person	Ausschüttung	- 4.178.261	-	Abgang durch Übertrag
1. Februar 2011 Außerbörslich	Baker Coinvestors, L.P. Juristische Person	Ausschüttung	- 1.276.119	-	Abgang durch Übertrag
1. Februar 2011 Außerbörslich	Baker Communications Fund II, L.P. Juristische Person	Ausschüttung	- 3.473	-	Abgang durch Übertrag
1. Februar 2011 Außerbörslich	Baker Communications Fund (Cayman), L.P. Juristische Person	Ausschüttung	- 4.181.714	-	Abgang durch Übertrag
1. Februar 2011 Außerbörslich	Baker Capital Partners II (Anguilla), LLC Juristische Person	Ausschüttung	- 41.818	-	Zugang durch Erwerb
1. Februar 2011 Außerbörslich	Baker Capital Partners (Anguilla), LLC Juristische Person	Ausschüttung	- 41.816	-	Zugang durch Erwerb
23. Juni 2011 Außerbörslich	Jürgen Hermann Vorstand	Ausübung von Wandlungsrechten	2,31 10.000	23.100,00	Im Rahmen des AOP2006
23. Juni 2011 Außerbörslich	Jürgen Hermann Vorstand	Ausübung von Wandlungsrechten	2,05 8.500	17.425,00	Im Rahmen des AOP2006
28. Juni 2011 Außerbörslich	Baker Capital Partners (Anguilla), LLC Juristische Person	Ausschüttung	- 37.634	-	Abgang durch Übertrag
28. Juni 2011 Außerbörslich	Baker Capital Partners II (Anguilla), LLC Juristische Person	Ausschüttung	- 33.455	-	Abgang durch Übertrag
28. Juni 2011 Außerbörslich	John C. Baker Aufsichtsratsmitglied	Ausschüttung	- 22.163	-	Zugang durch Übertrag
28. Juni 2011 Außerbörslich	John C. Baker Aufsichtsratsmitglied	Ausschüttung	- 19.972	-	Zugang durch Übertrag

Entsprechenserklärung

Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der QSC AG nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010

Die QSC AG („QSC“) legt seit ihrer Gründung größten Wert auf gute Corporate Governance und erachtet Transparenz sowie eine wertorientierte Unternehmensführung als Selbstverständlichkeit. Folgerichtig setzt das Unternehmen die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in nahezu allen Punkten um und lebt sie in der täglichen Arbeit. Die Gesellschaft hat den Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 26. Mai 2010 seit Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung mit folgenden Ausnahmen entsprochen und wird ihnen mit folgenden Ausnahmen entsprechen:

- **Keine Übermittlung der Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen auf elektronischem Wege an alle in- und ausländischen Finanzdienstleister, Aktionäre und Aktionärsvereinigungen (Kodex Ziffer 2.3.2)** • QSC übersendet die Einberufungsunterlagen aus zwei Gründen nur auf dem Postweg: Erstens zeigt die Erfahrung, dass eine postalische Einladung zu einer höheren Präsenz in der Hauptversammlung führt. Und zweitens verfügt QSC dank der Namensaktien bereits über eine vollständige Übersicht der Postanschriften und verzichtet daher auch aus Effizienzgründen auf eine aufwändige Erfassung von E-Mail-Adressen.
- **Keine Vereinbarung eines den Vorgaben des § 93 Abs. 2 AktG entsprechenden Selbstbehalts in der D&O-Versicherung für den Aufsichtsrat (Kodex Ziffer 3.8, Absatz 2 und Absatz 3)** • QSC folgt der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex insofern, als die D&O-Versicherung seit dem 1. Juli 2010 für Mitglieder des Aufsichtsrats einen Selbstbehalt von 10 Prozent der Schadenssumme vorsieht. Abweichend von der Empfehlung ist die Haftung pro Jahr jedoch auf 100 Prozent der festen jährlichen Vergütung der Aufsichtsräte beschränkt, da QSC auch angesichts der vergleichsweise niedrigen Aufsichtsratsvergütung eine über die Jahresvergütung hinausgehende Selbstbeteiligung für nicht angemessen hält.
- **Keine regelmäßige Überprüfung des Vergütungssystems für den Vorstand durch das Aufsichtsratsplenum (Kodex Ziffer 4.2.2, Absatz 1)** • Die regelmäßige Überprüfung des Vergütungssystems erfolgt im Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats. QSC ist der Überzeugung, dass dieser Ausschuss mit seinen Kompetenzen am besten in der Lage ist, das Thema Vorstandsvergütung zu behandeln. Das Unternehmen hält daher an dem bewährten Verfahren fest.
- **Keine Festlegung von anspruchsvollen relevanten Vergleichsparametern bei aktienbasierten Vergütungselementen für Vorstandsmitglieder (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 3, Satz 2)** • Die Koppelung der Aktienoptionsprogramme an den Kurs der QSC-Aktie sowie die langfristige Ausgestaltung der Programme macht in den bestehenden Aktienoptionsprogrammen nach Überzeugung von QSC grundsätzlich die Festlegung anspruchsvoller relevanter Vergleichsparameter verzichtbar. Das aktuelle AOP 2006 enthält allerdings Ausübungshürden und verstärkt so noch einmal die Koppelung des Aktienoptionsprogramms an den Kursverlauf der QSC-Aktie bzw. an die relative Entwicklung im Vergleich zum TecDAX.

Die Zusage einer Gewährung von Aktien als Vergütungsbestandteil einzelner Vorstandsmitglieder ist im Rahmen von Mehrjahreszielen ausschließlich an unternehmensbezogene Parameter geknüpft. Da die Aktien nur im Falle einer Erreichung von Mehrjahreszielen gewährt werden, wird eine nachhaltige Unternehmensentwicklung nach Auffassung des Aufsichtsrats hierdurch ausreichend gefördert.

- **Keine Festlegung eines Abfindungs-Cap beim Abschluss von Vorstandsverträgen für den Fall vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit (Kodex Ziffer 4.2.3, Absatz 4)** • Eine im Voraus getroffene Vereinbarung über ein Abfindungs-Cap widerspräche der Natur des regelmäßig auf die Dauer der Bestellungsperiode abgeschlossenen und im Grundsatz nicht ordentlich kündbaren Vorstandsvertrags. Zudem ließe sich die im Vorstandsvertrag enthaltene Begrenzung der Abfindungshöhe in den entscheidenden Fällen – jedenfalls faktisch – nicht ohne Weiteres von QSC durchsetzen. Darüber hinaus könnte eine solche vorab getroffene Vereinbarung den konkreten Umständen, die später zu einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit führen, und der Situation des Einzelfalls zum Zeitpunkt der Beendigung nicht hinreichend Rechnung tragen.
- **Keine angemessene Berücksichtigung von Frauen bei der Zusammensetzung des Vorstands angestrebt (Kodex Ziffer 5.1.2, Absatz 1, Satz 2)** • Der Aufsichtsrat entspricht insoweit nicht dieser Empfehlung, als er sich bei der Besetzung des Vorstands – wie auch in der Vergangenheit – ausschließlich von der Qualifikation der zur Verfügung stehenden Personen leiten lässt und dem Geschlecht in diesem Zusammenhang keine vorrangige Entscheidungsrelevanz zuweist.
- **Keine Benennung von konkreten Zielen für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte und Vielfalt (Diversity) berücksichtigen sowie insbesondere eine angemessene Beteiligung von Frauen vorsehen. Keine Berücksichtigung solcher Ziele bei Wahlvorschlägen und keine hierauf bezogene Veröffentlichung im Corporate-Governance-Bericht (Kodex Ziffer 5.4.1, Absatz 2 und Absatz 3)** • Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats von QSC hat sich am Unternehmensinteresse auszurichten und muss die effektive Überwachung und Beratung des Vorstands gewährleisten. Die Kandidaten für Wahlvorschläge an die Hauptversammlung wählt der Aufsichtsrat daher ausschließlich nach fachlicher Kompetenz und Erfahrung aus, weitere Eigenschaften wie das Geschlecht oder nationale Zugehörigkeiten waren und sind für diese Wahlvorschläge ohne Bedeutung. Ein festes Quotensystem hält der Aufsichtsrat nicht für geboten. Dementsprechend benennt der Aufsichtsrat von QSC keine konkreten Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats und Vorstand und Aufsichtsrat berichten darüber auch nicht im Corporate-Governance-Bericht. Der Aufsichtsrat hat allerdings bereits in der Vergangenheit eine Altersgrenze für seine Mitglieder festgelegt und beabsichtigt, diese beizubehalten.

- Keine Berücksichtigung des Vorsitzes und der Mitgliedschaft in Ausschüssen sowie des Erfolgs des Unternehmens für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder (Kodex Ziffer 5.4.6, Absätze 1 und 2) • QSC ist grundsätzlich nicht der Ansicht, dass Motivation und Verantwortung, mit der die Mitglieder des QSC-Aufsichtsrats ihre Aufgabe wahrnehmen, durch die Berücksichtigung des Erfolgs des Unternehmens für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder verbessert werden könnten. Gleiches galt bis zu den im Geschäftsjahr 2011 getätigten Akquisitionen auch für die Berücksichtigung des Vorsitzes und der Mitgliedschaft in Ausschüssen. Angesichts des durch die Akquisitionen gestiegenen Arbeitsaufwands in den Ausschüssen prüfen Vorstand und Aufsichtsrat derzeit, der Hauptversammlung 2012 vorzuschlagen, die Satzungsbestimmungen zur Aufsichtsratsvergütung dahingehend zu ändern, dass der Vorsitz und die Mitgliedschaft in Ausschüssen bei der Festlegung der Vergütung zukünftig Berücksichtigung finden.

Köln, 17. November 2011



Für den Vorstand
Dr. Bernd Schlobohm



Für den Aufsichtsrat
Herbert Brenke

Vergütungsbericht

Erstmals individualisierter Ausweis der Vorstandsbezüge • Ein wichtiger Bestandteil guter Corporate Governance bildet die transparente Darstellung der Gesamtvergütung der Organe. Das grundlegende Vergütungssystem der Vorstände wurde zuletzt mit Blick auf das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) weiterentwickelt und von der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2010 gebilligt. Im Folgenden berichtet QSC gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 4 HGB über die Grundzüge dieses Vergütungssystems. Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 19. Mai 2011 erfolgt hierbei erstmalig ein individualisierter Ausweis der Vorstandsbezüge.

Maximal 50 Prozent der Zielvergütung sind fix • Der Aufsichtsrat legt die Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder fest und berücksichtigt dabei die Aufgaben und persönlichen Leistungen des jeweiligen Vorstandsmitglieds, die Leistung des Gesamtvorstands, die wirtschaftliche und finanzielle Lage sowie die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens, die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung vergleichbarer Unternehmen sowie die ansonsten bei QSC gültige Vergütungsstruktur. Die Ausgestaltung der variablen Vergütung trägt sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen Rechnung.

Die Vergütung der Vorstände besteht aus fixen und variablen Komponenten. Maximal 50 Prozent der Zielvergütung jedes Vorstands entfallen auf fixe Gehaltsbestandteile. Das Fixum wird als Grundvergütung monatlich ausgezahlt. Zudem erhalten die Vorstände Nebenleistungen insbesondere in Form der Nutzung eines Firmenwagens bzw. der Inanspruchnahme einer Car Allowance sowie Versorgungszusagen; dabei handelt es sich zum Teil um Leistungszusagen auf eine Alters-, Hinterbliebenen- und Berufsunfähigkeitsversorgung, die durch eine Rückdeckungsversicherung abgesichert sind, und zum Teil um Beitragszusagen für Versorgungsleistungen durch Versicherungen und Unterstützungskassen. Zudem unterhält QSC eine Vermögensschadhaftpflichtversicherung, in die die Mitglieder des Vorstands einbezogen sind. In der Police ist ab dem 1. Juli 2010 für die Mitglieder des Vorstands ein den Vorgaben des Aktiengesetzes entsprechender Selbstbehalt vorgesehen.

Die variable Vergütung ist als Festbetrag für jedes Jahr der Amtszeit für den Fall einer 100-prozentigen Zielerreichung zugesagt und richtet sich nach dem Erreichen vereinbarter Einjahres- und Mehrjahresziele. Diese Ziele können unternehmensbezogene Kennzahlen wie Free Cashflow oder Konzerngewinn, aber auch individuelle Größen, die sich aus nicht quantifizierbaren strategischen Zielen ergeben, oder Mischformen beinhalten. Beim jährlichen Abschluss der Zielvereinbarungen achtet der Aufsichtsrat darauf, dass die variable Zielvergütung aufgrund des Erreichens mehrjähriger Ziele die Vergütung für das Erreichen einjähriger Ziele übersteigt. Für jedes einzelne Ziel legt der Aufsichtsrat Unter- und Obergrenzen fest. Dabei dient die Obergrenze der Kappung der variablen Vergütung bei außerordentlichen Entwicklungen; die Untergrenze legt ein Mindestziel fest. Wird diese Größe unterschritten, erhält der Vorstand keine variable Vergütung für das entsprechende Ziel.

Für die Erreichung von Mehrjahreszielen und zur Förderung einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung kann der Aufsichtsrat eine angemessene weitere Tantieme in Form von Aktien oder Aktienoptionen zusagen und insoweit Warte-, Halte- bzw. Ausübungsfristen vereinbaren. Darüber hinaus kann er Vorstandsmitgliedern in Anerkennung außergewöhnlicher Leistungen eine zusätzliche Tantieme gewähren.

Variable Vergütung richtet sich nach Erreichen ein- und mehrjähriger Ziele

Leistungsorientierte Vergütung des Vorstands im Jahr 2011 • Die für das Geschäftsjahr 2011 auszahlende Vergütung des Vorstands belief sich auf T € 1.924 im Vergleich zu T € 1.703 im Vorjahr. Dabei ist zu berücksichtigen, dass im Geschäftsjahr 2011 temporär mit Joachim Trickl (bis 31. August 2011) sowie Thomas Stoek und Arnold Stender (jeweils ab 1. September 2011) insgesamt 5 Vorstandsmitglieder amtierten. Die auszahlende Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder zeigt die folgende Tabelle:

in T €	Fixe Gehaltsbestandteile	Variable Gehaltsbestandteile	Nebenleistungen	Insgesamt
Zahlungswirksame Vergütung				
des Vorstands				
Dr. Bernd Schlobohm	350	371	19	740
Jürgen Hermann	259	251	16	526
Arnold Stender (ab 1. Sept. 2011)	77	77	3	157
Thomas Stoek (ab 1. Sept. 2011)	83	83	5	171
Joachim Trickl (bis 31. Aug. 2011)	189	131	10	330
Zahlungswirksame Vergütung				
des Vorstands				
	958	913	53	1.924

Die variable Vergütung basiert auf den im Geschäftsjahr 2010 geschlossenen Zielvereinbarungen; für alle Vorstandsmitglieder wurden hierbei deckungsgleiche Jahres- und Mehrjahresziele vereinbart. In den in der Tabelle angegebenen Werten für die variable Vergütung ist eine Sonderzahlung in Höhe von jeweils T € 50 für Dr. Bernd Schlobohm und Jürgen Hermann enthalten, die sich auf Leistungen im Geschäftsjahr 2010 bezieht. Das für die variable Vergütung entscheidende Jahresziel 2011 war der Free Cashflow. Das Mehrjahresziel bezieht sich auf die Dreijahresplanung 2009–2011, die bereits den Zielvereinbarungen für das Geschäftsjahr 2009 zugrunde lag. Sie ist auf die Erreichung einer nachhaltigen Dividendenfähigkeit aus Erträgen aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit mit dem Abschluss des Geschäftsjahres 2011 ausgerichtet. Auf einem Nachhaltigkeitspfad zu diesem Mehrjahresziel waren bestimmte, nicht gesondert vergütete, jährliche Zwischenziele zu erreichen, insbesondere positive Erträge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in den Jahren 2010 und 2011. Die Obergrenze für die variable Zielerreichung lag im Jahr 2011 bei 150 Prozent. Zudem führt die Verfehlung eines oder mehrerer Zwischenziele oder des Mehrjahresziels zum vollständigen Ausfall der auf das Mehrjahresziel bezogenen variablen Vergütung.

Free Cashflow war 2011 das entscheidende Ziel bei der variablen Vergütung

In der vorgenannten, auszahlenden Vergütung für das Geschäftsjahr 2011 ist die Zuteilung von Wandelschuldverschreibungen auf der Grundlage der bestehenden Aktienoptionsprogramme, an denen wie in der Vergangenheit auch der Vorstand partizipiert, nicht enthalten. Im Geschäftsjahr 2011 wurden Dr. Bernd Schlobohm und Jürgen Hermann jeweils 200.000 Wandelschuldverschreibungen zugeteilt. Der Wert der einzelnen Aktienoption wurde auf der Basis des Black-Scholes-Modells mit 1,61 Euro ermittelt und führt somit zu einer nicht ausgezahlten Vergütung von T € 322 je begünstigtem Vorstandsmitglied. Diese Vergütung ist nicht auszahlungswirksam, da das Wandlungsrecht erst dann ausgeübt werden kann, wenn sich der Börsenkurs der Aktie zwischen dem Tag der Gewährung (20. Mai 2011) und dem Zeitpunkt der Ausübung des Wandlungsrechts relativ gesehen besser entwickelt hat als der Vergleichsindex oder wenn der Börsenkurs zum Zeitpunkt der Ausübung des Wandlungsrechts 3,25 Euro überschreitet.

Die folgende Tabelle informiert individualisiert über die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Vorstandsmitglieder:

	Aktien		Wandlungsrechte	
	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	200.000	300.000
Jürgen Hermann	180.000	145.000	200.000	47.000
Arnold Stender (ab 1. Sept. 2011)	-	-	25.000	25.000
Thomas Stoek (ab 1. Sept. 2011)	7.360	-	-	-
Joachim Trickl (bis 31. Aug. 2011)	5.000	5.000	250.000	250.000

Die für das Geschäftsjahr 2011 auszahlende Vergütung in Höhe von T € 1.924 und die nicht auszahlungswirksame Vergütung in Form von Wandelschuldverschreibungen in Höhe von T € 644 führte 2011 zu einer Gesamtvergütung von T € 2.568 im Vergleich zu T € 1.703 im Vorjahr. Dieser Anstieg ist neben der temporär höheren Zahl der Vorstandsmitglieder auch eine Folge der erst möglicherweise in Folgejahren zur Auszahlung anstehenden Vergütung durch die Gewährung von Aktienoptionen. Ohne diese Sondereffekte lag die Vorstandsvergütung auf dem Niveau des Vorjahres. Kredite an Vorstandsmitglieder wurden nicht gewährt.

Ohne Sondereffekte lag
Vorstandsvergütung auf
Niveau des Vorjahres

Vorstand verzichtet freiwillig auf zusätzliche Vergütung in Aktien • In den im Geschäftsjahr 2010 geschlossenen Zielvereinbarungen hat der Aufsichtsrat zudem von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, für die Erreichung des Mehrjahresziels eine zusätzliche Vergütung in QSC-Aktien zuzusagen, wobei die Übertragung dieser Aktien erst mit Ablauf eines Zeitraums von zwei Jahren nach Feststellung der Zielerreichung verlangt werden kann. Konkret handelte es sich um 100.000 Aktien für Dr. Bernd Schlobohm und 57.500 Aktien für Jürgen Hermann. Obwohl die Mehrjahresziele ohne Einschränkungen erreicht wurden, haben die beiden Vorstandsmitglieder auf die zusätzliche Vergütung in Aktien in gesamter Höhe von T € 260 freiwillig verzichtet; dieser Betrag ist deshalb in der vorstehend genannten Gesamtvergütung für den Vorstand für das Geschäftsjahr 2011 nicht enthalten.

Angaben zu ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern • Die Vergütung für das bis zum 31. August 2011 tätige Vorstandsmitglied Joachim Trickl ist in der Tabelle mit den individualisierten Angaben enthalten. Nach seinem Ausscheiden zum 31. August 2011 hat er insgesamt noch T € 356 erhalten, davon T € 116 in Form von 70.000 Aktien.

Vergütung von sechs Aufsichtsräten beträgt knapp 150.000 Euro • Für seine Tätigkeit erhielt der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2011 eine Vergütung in Höhe von insgesamt T € 148. Satzungs-gemäß erhielten der Vorsitzende des Aufsichtsrats Herbert Brenke sowie sein Stellvertreter John C. Baker wie in den Vorjahren jeweils T € 30, die übrigen Mitglieder bis auf David Ruberg jeweils T € 25. Da David Ruberg nicht bei mindestens 75 Prozent der Sitzungen im abgelaufenen Geschäftsjahr anwesend sein konnte, reduzierte sich laut Satzung seine Vergütung auf T € 13. Mit Ausnahme der den Mitgliedern erstatteten Reisekosten und sonstigen Auslagen erhielt kein Mitglied über die hier genannten Bezüge hinaus eine weitere Vergütung oder andere Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen. Es wurden auch keine Kredite an Aufsichtsratsmitglieder gewährt. QSC unterhält eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, in die die Mitglieder des Aufsichtsrats einbezogen sind.

Die Vergütung der Aufsichtsräte ist weder an den Erfolg des Unternehmens gekoppelt noch honoriert sie derzeit gesondert den Vorsitz oder die Mitgliedschaft in Ausschüssen.

Die folgenden Tabellen informieren individualisiert über die Vergütung sowie die Anzahl der Aktien und Wandlungsrechte der Mitglieder des Aufsichtsrats. Dieser hatte in der Vergangenheit wie der Vorstand an Aktienoptionsprogrammen partizipiert, wobei die letzten Wandlungsrechte im Geschäftsjahr 2011 verfielen:

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist bewusst nicht an Erfolg gekoppelt

	Vergütung gemäß § 10 Abs. 5 der Satzung (in €)	Aktien		Wandlungsrechte	
		31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010
Herbert Brenke	30.000,00	187.820	187.820	-	-
John C. Baker	30.000,00	52.135	10.000	-	-
Gerd Eickers	25.000,00	13.877.484	13.877.484	-	-
David Ruberg	12.500,00	14.563	14.563	-	-
Klaus-Theo Ernst	25.000,00	500	500	-	-
Jörg Mügge	25.000,00	4.000	4.000	-	-

Rahmenbedingungen

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Konjunktur kühlt sich im Jahresverlauf ab • Die Weltwirtschaft blieb 2011 auf Wachstumskurs: Nach Angaben des Internationalen Währungsfonds stieg das globale Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 3,8 Prozent. Wachstumsmotor waren erneut die Schwellen- und Entwicklungsländer mit einem Zuwachs von mehr als 6 Prozent; die Industrieländer konnten ihr BIP um 1,6 Prozent steigern. Während insbesondere die südeuropäischen Staaten unter der Euro-Krise litten, entwickelte sich die deutsche Konjunktur positiv. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes erhöhte sich das hiesige Bruttoinlandsprodukt 2011 um 3,0 Prozent. Allerdings erreichte die Konjunktur bereits in der ersten Jahreshälfte ihren Zenit und kühlte sich danach merklich ab; im vierten Quartal 2011 schrumpfte die deutsche Wirtschaft um 0,3 Prozent.

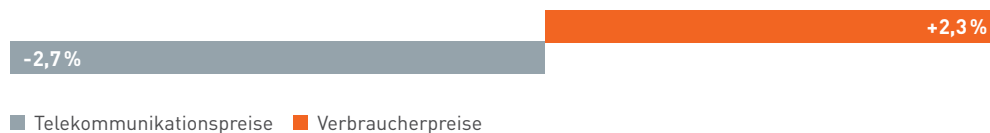
ENTWICKLUNG DES BRUTTOINLANDSPRODUKTS IN DEUTSCHLAND



Anders als in den Vorjahren waren nicht allein Exporterfolge für das deutsche Wachstum verantwortlich. Die privaten Konsumausgaben legten mit 1,5 Prozent so stark zu wie zuletzt vor 5 Jahren. Die Ausrüstungsinvestitionen, zu denen auch Investitionen in moderne ITK-Anlagen zählen, erhöhten sich im vergangenen Jahr sogar um 8,3 Prozent.

Preisverfall im TK-Markt • Trotz des Aufschwungs setzte sich der intensive Preiswettbewerb im deutschen TK-Markt 2011 fort. Während die Verbraucherpreise in Deutschland im Jahresdurchschnitt um 2,3 Prozent stiegen, gingen sie in der Kategorie Telekommunikationsdienstleistungen um 2,7 Prozent zurück. Die QSC-Gruppe spürt diesen Preisdruck insbesondere im Geschäftsbereich Wiederverkäufer und hier bei konventionellen Sprachdiensten sowie bei der Bereitstellung von DSL-Vorprodukten.

VERÄNDERUNG DER PREISE IN DEUTSCHLAND IM JAHR 2011



Generell herrscht in all den ITK-Märkten Preiswettbewerb, die sich einer Sättigung nähern. Vor diesem Hintergrund rechnen Analysten von Pierre Audoin Consultants (PAC) und Berlecon Research damit, dass der Druck auf die Preise beispielsweise auch bei IT-Services anhalten wird.

Nach Überzeugung der Marktforscher trifft dieser Trend die einzelnen Marktteilnehmer aber in unterschiedlichem Maße: Anbieter wie die QSC-Gruppe, die über spezifische Branchenkenntnisse und über Expertise selbst in Spezialthemen verfügen, können am Markt höhere Preise durchsetzen als Generalisten.

In Wachstumsmärkten wie dem Cloud-Computing sowie Rechenzentrumsdienstleistungen ist der Preis dagegen nur ein Entscheidungsfaktor unter vielen: Themen wie Sicherheit, Qualität und Service spielen bei der Anbietersauswahl ebenfalls eine entscheidende Rolle – und die QSC-Gruppe kann hier als in Deutschland ansässiger ITK-Anbieter insbesondere im Mittelstand punkten.

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Zweigeteilte Entwicklung im ITK-Markt • Der Preisverfall im konventionellen TK-Markt trug maßgeblich zu der erneut zweigeteilten Entwicklung des deutschen ITK-Marktes im Jahr 2011 bei: Umsatzzuwächsen im IT-nahen Geschäft standen rückläufige Umsätze in der konventionellen Telekommunikation gegenüber. Insgesamt stiegen die ITK-Umsätze in Deutschland nach Berechnungen des Branchenverbands BITKOM 2011 um 0,5 Prozent auf 148,6 Milliarden Euro. Der IT-Markt, zu dem BITKOM die Umsätze mit Hardware, Software und IT-Services zählt, wuchs mit 3,1 Prozent erheblich schneller, 2011 beliefen sich die IT-Umsätze auf 70,2 Milliarden Euro.

Der IT-Markt wuchs 2011 um 3,1 Prozent auf 70,2 Milliarden Euro

Neue Potenziale im Cloud-Computing • Die Bedeutung des Cloud-Computings innerhalb des IT-Marktes wächst rasant. Nach Schätzungen von BITKOM und dem Marktforschungsunternehmen Experton Group stiegen die Umsätze in Deutschland allein 2011 um 73 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro. Der wichtigste Treiber waren Cloud-Dienste. Dazu zählt die Bereitstellung von Software (Software-as-a-Service), von Plattformen (Platform-as-a-Service) und von Infrastruktur (Infrastructure-as-a-Service). QSC ist in diesen Märkten unter anderem bereits mit der Bereitstellung von Rechenzentrumskapazitäten und der Open-Access-Plattform aktiv.

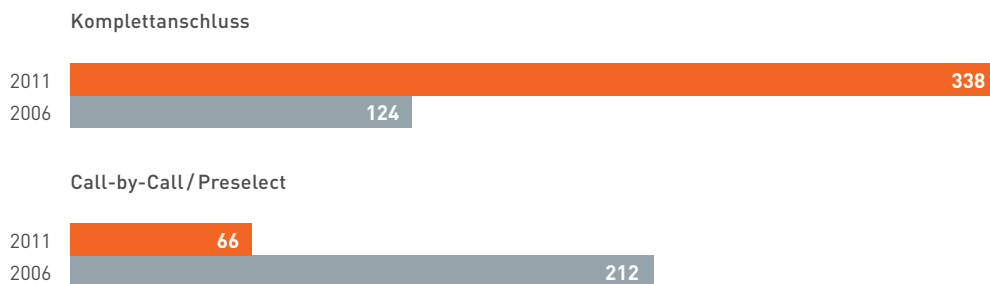
CLOUD-MARKT FÜR GESCHÄFTSKUNDEN IN DEUTSCHLAND (in Mrd. €)



Umsatzrückgang im konventionellen Sprachgeschäft • Der positiven Entwicklung im IT-Markt standen 2011 zum Teil deutliche Umsatzrückgänge im TK-Markt gegenüber. Insgesamt fiel der Rückgang mit -0,7 Prozent auf 65,7 Milliarden Euro zwar moderat aus, doch ist dies allein auf die rasant wachsende Nachfrage nach mobilen Datendiensten zurückzuführen. Das konventionelle Festnetz-Sprachgeschäft musste dagegen laut BITKOM einen Rückgang des Umsatzes um -7,5 Prozent hinnehmen.

Eine Analyse dieses Marktes durch den VATM, einen Zusammenschluss alternativer TK-Anbieter, offenbart die noch einmal gestiegene Bedeutung von Komplettanschlüssen, für die Kunden in der Regel lediglich eine Flatrate bezahlen. Ihr Anteil am täglichen Sprachvolumen stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 84 Prozent; vor fünf Jahren hatte dieser erst bei 37 Prozent gelegen. Im Gegenzug nahm die Bedeutung von Call-by-Call- und Preselect-Angeboten, bei denen Kunden für jede Gesprächsminute bezahlen, weiter ab: Nach einem Rückgang der Summe der Sprachminuten pro Tag für diese beiden Angebote um 31 Prozent im Jahr 2010 fiel sie 2011 noch einmal um 16 Prozent auf 66 Millionen.

SPRACHMINUTEN IN DEUTSCHLAND (in Millionen Minuten pro Tag)



QSC eröffnen sich neue Potenziale im Markt für Glasfaseranschlüsse

Bei Datendiensten kam es nach Schätzungen des VATM zu einem Anstieg der Zahl der breitbandigen Anschlüsse um 1,1 Millionen auf 27,5 Millionen. Doch profitierten hiervon in erster Linie alternative Anschlussarten. Allein die Kabelnetzbetreiber gewannen 2011 eine halbe Million zusätzlicher Kunden. Neue Potenziale für QSC ergeben sich unterdessen im Markt für Glasfaseranschlüsse. Ende 2011 waren bereits 810.000 Haushalte in Deutschland an ein Glasfasernetz bis zum Gebäude angeschlossen – vor vier Jahren lag diese Zahl erst bei 110.000. Als erstes Unternehmen hat QSC eine bundesweite Open-Access-Plattform geschaffen, die die neue Infrastruktur einer lokalen Region bundesweit agierenden Anbietern verfügbar macht.

REGULATORISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Regulierung beeinflusst TK-Geschäft • Auch als ITK-Anbieter bleibt QSC im deutschen TK-Markt aktiv. Dieser unterliegt in weiten Teilen der Regulierung durch die Bundesnetzagentur, um einen fairen Wettbewerb in diesem erst seit 1998 liberalisierten Markt sicherzustellen. Bis dahin hatte die Deutsche Telekom als Monopolist auf dem deutschen Markt agiert; sie verfügt aus dieser Zeit beispielsweise noch über eine flächendeckende Infrastruktur in alle Haushalte. Insbesondere bei der Teilnehmeranschlussleitung (TAL) – der Distanz zwischen dem Hauptverteiler oder

Kabelverzweiger und dem jeweiligen Kundenanschluss – sind alternative Anbieter unverändert auf die Nutzung dieser zu Monopolzeiten errichteten Infrastruktur angewiesen. Daran können auch die in letzter Zeit entstehenden Glasfasernetze in einigen Städten noch nichts grundlegend ändern. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es folgende, für die Geschäftstätigkeit von QSC relevante Entscheidungen der Bundesnetzagentur.

Absenkung der Terminierungsentgelte im Mobilfunk um bis zu 53 Prozent • Am 9. März 2011 entschied die Bundesnetzagentur endgültig über die Mobilfunkterminierungsentgelte. Nach der ersten Teilentscheidung am 8. Dezember 2010 wurden die Entgelte im Rahmen eines Konsultations- und Konsolidierungsverfahrens nach § 12 Telekommunikationsgesetz notifiziert; sie erlangen rückwirkend zum 1. Dezember 2010 Gültigkeit. Die Entscheidung der Bundesnetzagentur beinhaltet Absenkungen zwischen 49 Prozent und 53 Prozent gegenüber den bisher gültigen Entgelten. QSC wickelt ein- und ausgehende Mobiltelefonate über ihr Next Generation Network ab und berechnet die dabei anfallenden Fremdkosten an ihre Kunden weiter. Aufgrund der reduzierten Terminierungsentgelte verminderte sich dieser durchlaufende Umsatzposten im abgelaufenen Geschäftsjahr um knapp 20 Millionen Euro.

Regulierung senkt
QSC-Umsatz um knapp
20 Millionen Euro

Am 6. April 2011 erließ die Bundesnetzagentur eine Regulierungsverfügung betreffend die Märkte für den entbündelten Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung. Hierbei wurde erstmals die vollständig (oder in den technisch möglichen Teilen) entbündelte Glasfaser des FTTH-Ausbau der Deutschen Telekom mit in die Verpflichtung einbezogen. Allerdings wurde für den Glasfaserzugang aufgrund der noch geringen Verbreitung und der geringen faktischen Erkenntnisse über den Ausbau und entsprechende Planungen vorerst nur eine nachträgliche Entgeltgenehmigungspflicht („ex post“) angeordnet, während es für die Teilnehmeranschlussleitung bei einer vorherigen Entgeltgenehmigungspflicht bleibt.

Über die Entgelte für den Zugang zur entbündelten Teilnehmeranschlussleitung entschied die Beschlusskammer 3 der Bundesnetzagentur vorläufig am 20. April 2011. Auch hier wurde das Konsultations- und Notifizierungsverfahren angewendet, das die Regulierungsbehörde 2010 noch auf die Mobilfunkterminierung beschränken wollte. Somit wurde erst am 6. Juli 2011 eine endgültige, allerdings bereits ab 1. April 2011 rückwirkend geltende Entscheidung getroffen. Mit der Entscheidung wurden die monatlichen Überlassungsentgelte geringfügig abgesenkt. Dieses Ergebnis wurde ausschließlich über eine signifikante Absenkung der Betriebskosten (inklusive Entstörung) erreicht, die den Anstieg in den Kapitalkosten und Abschreibungen (gestiegener Investitionswert und geringere Nutzung) noch überkompensieren konnte.

Reduzierung der Entgelte für die Nutzung fremder Netze • Weiterhin hatte die Bundesnetzagentur 2011 über die Zuführungs- und Terminierungsentgelte der Deutschen Telekom in den regulierten Teilmärkten zu entscheiden. Die vorläufige Entscheidung wurde am 6. Juli 2011 getroffen, die endgültige Entscheidung nach Durchlaufen des Konsultations- und Notifizierungsverfahrens am 19. Oktober 2011 rückwirkend zum 1. Juli 2011. Die Regulierungsbehörde entschied, die Entgelte um rund 20 Prozent je nach Tarifstufe abzusenken; in einer vorangegangenen Entscheidung hatte sie noch eine Erhöhung für die lokale Terminierung und Zuführung genehmigt. Sie begründete den Rückgang mit der zunehmenden Bedeutung des kostengünstigeren

IP-basierten Sprachverkehrs. Die Entgelte wurden, wie schon die Mobilfunkterminierungsentgelte, nur bis zum 30. November 2012 genehmigt, um rechtzeitig vor dem Ende des Übergangszeitraums eine neue Entscheidung treffen zu können, die den Vorgaben der Empfehlung der Europäischen Kommission zu den Terminierungsentgelten entspricht.

Für QSC bilden auch diese Terminierungsentgelte für die Nutzung fremder Netze einen durchlaufenden, ergebnisneutralen Posten; sie berechnet die anfallenden Fremdkosten an ihre Kunden weiter. Darüber hinaus erhält das Unternehmen aber auch Entgelte von Dritten für die Nutzung der eigenen Infrastruktur. Insgesamt resultierte aus der Entscheidung der Bundesnetzagentur im zweiten Halbjahr 2011 ein negativer Umsatzeffekt von knapp 6 Millionen Euro.

Mietleitungspreise sinken in potenziell wettbewerblichen Regionen • In der Frage der regulierungsbedürftigen Mietleitungsprodukte hat die Bundesnetzagentur bislang nur eine vorläufige Entscheidung am 23. November 2011 getroffen, die ebenfalls Gegenstand des Konsultations- und Notifizierungsverfahrens ist. Die genehmigten Entgelte haben zum Teil die starken Absenkungen von Bereitstellungsentgelten in der letzten Entgeltgenehmigung wieder rückgängig gemacht. Weiterhin verstärkte sich der Trend, dass regulierte Mietleitungspreise in potenziell wettbewerblichen Regionen eher sinken und in einseitig durch die Deutsche Telekom versorgten Gebieten unverändert bleiben.

AUSWIRKUNGEN DER RAHMENBEDINGUNGEN AUF QSC

Konzentration auf ITK-Geschäftsfelder zahlt sich aus • Zwei Entscheidungen der Bundesnetzagentur führten 2011 zu erheblichen Umsatzeinbußen in Höhe von knapp 26 Millionen Euro, ohne dass dies die Ertragskraft der QSC-Gruppe schmälerte. Zudem beeinträchtigte der harte Preis- und Verdrängungswettbewerb im TK-Markt 2011 die Geschäftsentwicklung der QSC-Gruppe insbesondere im Indirekten Vertrieb und bei Wiederverkäufern. Auf der anderen Seite partizipierte das Unternehmen an der steigenden Nachfrage nach IT-nahen Lösungen vor allem im Direkten Vertrieb sowie an der positiven Konjunktorentwicklung und konnte so insgesamt das profitable Wachstum fortsetzen.

Angesichts der zweigeteilten Entwicklung des ITK-Marktes erwies sich die frühzeitige und konsequente Weiterentwicklung von QSC zu einem ITK-Anbieter erneut als die richtige, wertschöpfende Strategie. Neue Potenziale ergeben sich im Markt für Cloud-Computing, der mit außergewöhnlich hoher Dynamik wächst.

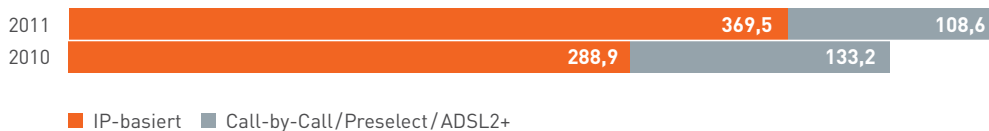
QSC profitiert von
steigender Nachfrage
im IT-Markt

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

GESCHÄFTSVERLAUF

Hohe Umsatzzuwächse in ITK-Geschäftsfeldern • Die QSC-Gruppe steigerte im Geschäftsjahr 2011 den Umsatz auf 478,1 Millionen Euro im Vergleich zu 422,1 Millionen Euro im Vorjahr und setzte die Weiterentwicklung von einem TK-Netzbetreiber zu einem ITK-Anbieter erfolgreich fort. Die Umsätze mit konventionellen Produkten eines TK-Netzbetreibers wie Call-by-Call und ADSL2+ sanken 2011 um 24,6 Millionen Euro auf 108,6 Millionen Euro; die Umsätze mit IP-basierten Produkten und Diensten stiegen um 80,6 Millionen Euro auf 369,5 Millionen Euro. QSC erwirtschaftete damit im abgelaufenen Geschäftsjahr 77 Prozent der Umsätze in ITK-Geschäftsfeldern, 2010 hatte diese Größe bei 68 Prozent gelegen. Im Jahresverlauf steigerte die QSC-Gruppe den Anteil IP-basierter Umsätze von 73 Prozent im ersten Quartal 2011 auf 80 Prozent im vierten Quartal.

UMSATZ-MIX (in Mio. €)



Die Erfolge im ITK-Geschäft verdeutlicht insbesondere das Wachstum im Geschäftsbereich Direkter Vertrieb. Der Umsatz mit Housing-, Hosting- und Outsourcing-Lösungen, Beratungsleistungen und Standortvernetzungen verdoppelte sich 2011 auf 151,4 Millionen Euro.

Bei der Umsatzentwicklung der QSC-Gruppe im Jahr 2011 sind zwei Effekte besonders zu berücksichtigen: Auf der einen Seite umfasst dieser Geschäftsbericht erstmalig die Zahlen der beiden IT-Anbieter IP Partner und INFO AG. Beide Tochtergesellschaften trugen 2011 insgesamt 89,0 Millionen Euro zum Umsatz der QSC-Gruppe bei. Demgegenüber minderten zwei Entscheidungen der Bundesnetzagentur den Umsatz um knapp 26 Millionen Euro; nähere Angaben hierzu finden sich im Abschnitt „Regulatorische Rahmenbedingungen“ ab Seite 49.

ITK-Geschäft profitiert von Zusammenarbeit mit neuen Töchtern • Die Übernahme und beginnende Integration der INFO AG und von IP Partner zählte zu den entscheidenden Ereignissen im abgelaufenen Geschäftsjahr; nähere Angaben zu den beiden Transaktionen finden sich im Abschnitt „Wesentliche, für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse“ auf Seite 54. Die Integration von IP Partner war zum Jahresende 2011 bereits sehr weit fortgeschritten.

Ab vergangenem Sommer hat QSC darüber hinaus erste Maßnahmen ergriffen, um die Zusammenarbeit mit der im Freiverkehr notierten INFO AG zu intensivieren. Im Vertrieb, im Marketing, in der Rechnungslegung und in weiteren Unternehmensbereichen wurden Arbeitsgruppen eingesetzt, die unter strikter Beachtung der Unabhängigkeit der Tochtergesellschaft prüften, welche Potenziale sich gemeinsam erschließen lassen. Erste Erfolge ergaben sich bereits in der zweiten Jahreshälfte. Binnen wenigen Monaten konnte die Gruppe zahlreiche Aufträge mit einem insgesamt siebenstelligen Euro-Volumen gemeinsam akquirieren.

SIEHE SEITE 49 ff. 
REGUL. RAHMENBEDINGUNGEN

SIEHE SEITE 54 
WESENTLICHE EREIGNISSE

INFO AG gewinnt neue Kunden in der Schifffahrt und in der Energiebranche

Neue Tochtergesellschaften stellen Leistungsstärke unter Beweis • Die INFO AG und IP Partner konnten 2011 ihr Neugeschäft ausbauen. Die INFO AG gewann beispielsweise im Juni 2011 mit der Dussmann Gruppe eines der weltweit größten Dienstleistungsunternehmen als neuen Kunden. Der 5-Jahres-Vertrag beinhaltet umfangreiche ITK-Services, darunter den Betrieb von SAP- und Microsoft-Infrastrukturen sowie des bestehenden Archivsystems. Darüber hinaus konnte das Unternehmen neue Kunden unter anderem in der Energie- und Gasbranche sowie der Schifffahrtsindustrie gewinnen.

Im April 2011 nahm die DATEV eG in Nürnberg ein neues Rechenzentrum auf einer Fläche von 1.000 Quadratmetern, das IP Partner realisiert hatte, in Betrieb. Die Unternehmen schlossen einen Dienstleistungsvertrag über Betrieb und Wartung dieses Rechenzentrums mit einer Laufzeit von zehn Jahren.

Standortvernetzungen sind integraler Bestandteil von ITK-Lösungen • Wie schon in den Vorjahren gelang QSC auch 2011 die Gewinnung weiterer namhafter Kunden für nationale und internationale Standortvernetzungen. So beauftragte die Commerzbank im November 2011 QSC gemeinsam mit Colt, ihr inländisches Standort-Netzwerk zu modernisieren und zu betreiben; dieses Projekt hat ein Volumen im zweistelligen Millionenbereich und eine Laufzeit von fünf Jahren. Im September 2011 hatte die KIS Information Services GmbH (KIS) das Unternehmen mit der Koppelung zweier Rechenzentren mit redundant ausgelegten Glasfaserstrecken beauftragt. Die KIS ist als IT-Dienstleister vor allem für den Stahl- und Metaldistributor Klöckner & Co. tätig.

Ausbau des Produktportfolios • Mit den beiden Übernahmen erweiterte QSC 2011 ihr Leistungsspektrum deutlich in Richtung Informationstechnologie. Zur Abrundung des ITK-Leistungsspektrums startete das Unternehmen im vierten Quartal 2011 zudem ein Mobilfunkangebot unter eigenem Namen. Das mobile Angebot richtet sich an Geschäftskunden und Vertriebspartner von QSC und beruht auf einem Kooperationsvertrag mit der Düsseldorfer E-Plus-Gruppe.

Einen Schwerpunkt der eigenen Innovationstätigkeit bildete 2011 die Weiterentwicklung der netzbasierten Telefonanlage IPfonie centraflex und deren Anreicherung mit zusätzlichen Funktionalitäten. Bereits zu Jahresbeginn konnte QSC mit der Herweck AG einen zusätzlichen Distributionspartner gewinnen, der bundesweit allein über 10.000 Fachhändler betreut.

Neue Kunden für Open-Access-Plattform • Eine wichtige Innovation im Geschäftsbereich Wiederverkäufer ist die Open-Access-Plattform, die die kommerzielle Nutzung von Glasfaser-Anschlüssen einfacher und effizienter macht. Seit September 2011 beteiligt sich QSC als Netz- und Dienstintegrator an einem einzigartigen Pilot-Projekt für das Open-Access-Modell in Berlin; Partner sind der Energieversorger Vattenfall, das Wohnungsunternehmen degewo sowie der Telekommunikationskonzern Ericsson. Im Südosten Berlins werden bis 2012 über 4.000 Wohnungen mit Glasfaseranschlüssen ausgestattet.

Im November 2011 gelang es zudem, einen weiteren Partner für diese Plattform zu gewinnen: die wilhelm.tel GmbH. Das norddeutsche Unternehmen versorgt über 200.000 Haushalte in Hamburg und Schleswig-Holstein mit Glasfasern direkt bis zum Endkunden. wilhelm.tel arbeitet gezielt mit Kooperationspartnern zusammen, um die neue Netzgeneration als Grundlage für Steuerungs- und Datenaustauschzwecke im Stromnetzbetrieb zu nutzen und zugleich Telefon-, Internet- und TV-Inhalte in breitbandigen Next Generation (Access) Networks (NGN/NGA) zu übertragen. QSC wird daher künftig Wiederverkäufern auch innerhalb der wilhelm.tel-Infrastruktur Anschlüsse mit einer Bandbreite von bis zu 100 Mbit/s anbieten.

WESENTLICHE, FÜR DEN GESCHÄFTSVERLAUF URSÄCHLICHE EREIGNISSE

Zwei Übernahmen beschleunigen den Transformationsprozess • Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwarb QSC mit dem Housing- und Hosting-Spezialisten IP Partner und der INFO AG zwei ausgewiesene IT-Spezialisten und beschleunigte damit die Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter. Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 3. Januar 2011 übernahm QSC die Nürnberger IP Partner zu 100 Prozent. Das Unternehmen betrieb zu diesem Zeitpunkt zwei Rechenzentren in München und Nürnberg mit mehr als 10.000 Servern für mehr als 1.000 Geschäftskunden. Der Kaufpreis setzte sich aus drei Komponenten zusammen: Anfang Januar 2011 zahlte QSC 15 Millionen Euro in bar an die bisherigen Gesellschafter und vereinbarte zugleich die Zahlung von weiteren bis zu 10 Millionen Euro bei Erreichen vorab definierter Meilensteine. Nachdem QSC nach Eröffnung eines 1.000 Quadratmeter großen Rechenzentrums für die DATEV im April 2011 bereits 2,5 Millionen Euro gezahlt hatte, erfolgte am 27. Juli 2011 die abschließende Kaufpreiszahlung in Höhe von 7,5 Millionen Euro.

QSC übernimmt Housing- und Hosting-Spezialisten IP Partner zu 100 Prozent

QSC erwirbt börsennotierte INFO AG • Am 2. Mai 2011 erwarb QSC die Mehrheit an der börsennotierten INFO Gesellschaft für Informationssysteme AG, Hamburg, (INFO AG). Der Spezialist für IT-Outsourcing und IT-Consulting verfügt über eigene Rechenzentren in Hamburg und Oberhausen und ist SAP-Systemhaus sowie Microsoft Gold Certified Partner. Am 2. Mai 2011 schloss QSC einen Kaufvertrag über 58,98 Prozent der insgesamt 4.000.000 ausgegebenen Aktien der INFO AG zu einem Preis von 14,35 Euro je Aktie. Vom 5. bis 18. Mai erwarb QSC weitere 446.000 INFO-Aktien über die Börse. Am 9. Juni 2011 legte das Unternehmen ein öffentliches Übernahmeangebot für die noch ausstehenden INFO-Aktien zu einem Preis von 14,35 Euro je Aktie vor. Bis zum Ablauf der Annahmefrist nahmen 619.483 INFO-Aktien dieses Angebot an. Im weiteren Jahresverlauf kaufte QSC weitere 16.086 INFO-Aktien außerbörslich zu einem Preis von ebenfalls 14,35 Euro je Aktie. Insgesamt beläuft sich die Beteiligung danach zum Jahresende 2011 auf 3.440.654 Aktien bzw. 91,78 Prozent der Stimmrechte; bereits vor Bekanntgabe des Übernahmeangebots befanden sich weitere 251.403 INFO-Aktien im Besitz der INFO AG. 2011 wandte QSC danach insgesamt 49,4 Millionen Euro für den Erwerb der INFO AG auf. Darüber hinaus gab es 2011 keine singulären Ereignisse im Unternehmen oder am Markt, die den Geschäftsverlauf wesentlich beeinflusst hätten.

ERTRAGSLAGE

Veränderte Kostenstruktur der QSC-Gruppe • Die QSC-Gruppe steigerte 2011 den Umsatz um 13 Prozent auf 478,1 Millionen Euro. Die Kosten der umgesetzten Leistungen stiegen 2011 auf 360,5 Millionen Euro gegenüber 315,2 Millionen Euro im Vorjahr. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass das Gros der Kosten der INFO AG für das Outsourcing- und das personalintensive Consulting-Geschäft unter dieser Position erfasst wird.

UMSATZ (in Mio. €)



Die Netzstrukturkosten reduzierte QSC 2011 um 7,2 Millionen Euro

In der Folge veränderte sich die Zusammensetzung dieser größten Kostenposition der QSC-Gruppe. Die Kosten für Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes selbst gingen auf 47,2 Millionen Euro gegenüber 54,4 Millionen Euro im Vorjahr zurück – ein Erfolg der anhaltend strikten Kostendisziplin und einer permanenten Optimierung der Kapazitäten. Auch die Abschreibungen auf das Netz, die QSC anders als in den Quartalsabschlüssen IFRS folgend im Jahresabschluss in die einzelnen Kostenpositionen mit einbezieht, reduzierten sich auf 38,1 Millionen Euro gegenüber 41,7 Millionen Euro. Die Personalkosten stiegen dagegen infolge der Konsolidierung der INFO AG auf 34,4 Millionen Euro gegenüber 12,4 Millionen Euro.

Der größte Teil der Kosten der umgesetzten Leistungen entfiel unverändert auf bezogene Leistungen; sie beliefen sich 2011 auf 240,7 Millionen Euro gegenüber 206,7 Millionen Euro im Vorjahr. Umsatzabhängige Kosten fallen insbesondere für die Nutzung fremder Leitungen beispielsweise für Sprach- und Datendienste an.

Bruttomarge liegt stabil bei 25 Prozent • Trotz der abweichenden Kostenstruktur der neuen Tochtergesellschaften konnte die QSC-Gruppe das Bruttoergebnis 2011 um 10,7 Millionen Euro auf 117,6 Millionen Euro steigern. Die Bruttomarge lag unverändert bei 25 Prozent. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen, die QSC in den Quartalsberichten getrennt ausweist, erreichte die Bruttomarge im abgelaufenen Geschäftsjahr 33 Prozent.

BRUTTOERGEBNIS (in Mio. €)



Anteil der Vertriebskosten am Umsatz sinkt • Obwohl der Konzernabschluss 2011 erstmals die Zahlen der INFO AG und von IP Partner enthält, blieben die Marketing- und Vertriebskosten mit 56,7 Millionen Euro im Vergleich zur Vorjahresgröße von 56,0 Millionen Euro nahezu konstant. Ihr Anteil am Gesamtumsatz sank um 1 Prozentpunkt auf 12 Prozent. Die Marketing- und Vertriebskosten setzen sich neben den Abschreibungen im Wesentlichen aus drei Kostenblöcken zusammen: Personalkosten, Provisionszahlungen und Werbeaufwendungen. Die stärkere Fokussierung der QSC-Gruppe auf direkte Vertriebswege führte dazu, dass die Personalkosten 2011 um 22 Prozent anstiegen und die Provisionszahlungen um 14 Prozent niedriger ausfielen als im Vorjahr.

MARKETING- UND VERTRIEBSKOSTEN (in Mio. €)



Aufgrund der Kosten für die beiden Übernahmen und der Tatsache, dass die QSC-Gruppe danach über zwei Verwaltungen börsennotierter Gesellschaften verfügt, stiegen die allgemeinen Verwaltungskosten 2011 auf 35,1 Millionen Euro nach 29,6 Millionen Euro im Vorjahr. Ihr Anteil am Gesamtumsatz lag aber wie 2010 bei lediglich 7 Prozent.

ALLGEMEINE VERWALTUNGSKOSTEN (in Mio. €)



Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich 2011 auf 1,8 Millionen Euro gegenüber 0,7 Millionen Euro im Vorjahr. Sie enthalten im Wesentlichen den Verkaufserlös nach Abzug liquider Mittel für die EPAG Domainservices, die QSC im August 2011 für 1,5 Millionen Euro (2,0 Millionen US-Dollar) an die kanadische Tucows Inc. veräußerte. Die EPAG Domainservices war auf die Registrierung und Verwaltung von Domainnamen spezialisiert und kam durch die Übernahme der Bonner celox Telekommunikationsdienste im Jahr 2005 zu QSC. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen leicht auf 1,4 Millionen Euro gegenüber 1,2 Millionen Euro im Vorjahr.

QSC veräußerte 2011 die EPAG Domainservices für 1,5 Millionen Euro

Steigende Ertragskraft im operativen Geschäft • In ihren Quartalsberichten folgt QSC der international gängigen Praxis eines gesonderten Ausweises der Abschreibungen und der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung in der Gewinn- und -Verlust-Rechnung; im vorliegenden Konzernabschluss sind diese Größen dagegen in den Kostenpositionen für umgesetzte Leistungen, Marketing und Vertrieb sowie Allgemeine Verwaltung enthalten. Die nachfolgende, verkürzte Gewinn- und -Verlust-Rechnung weist die Abschreibungen getrennt aus und ermöglicht so einen schnellen Überblick über die Entwicklung des operativen Geschäfts:

in Mio. €	2011	2010
Umsatzerlöse	478,1	422,1
Kosten der umgesetzten Leistungen *	-322,3	-273,6
Bruttoergebnis vom Umsatz	155,7	148,5
Marketing- und Vertriebskosten *	-44,5	-43,5
Allgemeine Verwaltungskosten *	-31,8	-26,5
Sonstige betriebliche Erträge	1,8	0,7
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1,4	-1,2
EBITDA	79,9	78,1
Abschreibungen (inkl. nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-53,7	-57,2
Operatives Ergebnis (EBIT)	26,2	20,9

* exklusive Abschreibungen und nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

Die EBITDA-Marge lag
2011 bei 17 Prozent

EBITDA steigt auf 79,9 Millionen Euro • Das EBITDA-Ergebnis der QSC-Gruppe verbesserte sich 2011 leicht auf 79,9 Millionen Euro im Vergleich zu 78,1 Millionen Euro im Jahr 2010. Das EBITDA wird definiert als das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisierung von abgegrenzter nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten. Die EBITDA-Marge lag mit 17 Prozent um 2 Prozentpunkte unter dem Niveau des Vorjahres von 19 Prozent. Dieser Rückgang ist durch die veränderte Kostenstruktur in der QSC-Gruppe mit dem höheren Gewicht der Kosten der umgesetzten Leistungen sowie den temporär höheren Verwaltungskosten zu begründen.

EBITDA (in Mio. €)

2011	79,9
2010	78,1

Die Abschreibungen sanken 2011 auf 53,7 Millionen Euro gegenüber 57,2 Millionen Euro im Vorjahr. Dabei kam es im vierten Quartal 2011 aufgrund der planmäßigen Kaufpreisallokation für die Übernahmen der INFO AG und von IP Partner zu zusätzlichen Abschreibungen in Höhe von 2,5 Millionen Euro.

Operatives Ergebnis steigt um 25 Prozent • Besser als das EBITDA-Ergebnis spiegelt das operative Ergebnis EBIT die Ertragsstärke eines ITK-Anbieters wider, da es die unterschiedlichen Kostenstrukturen in den einzelnen Geschäftsfeldern ausgleicht. Die QSC-Gruppe konnte 2011 das EBIT um 25 Prozent auf 26,2 Millionen Euro nach 20,9 Millionen Euro im Vorjahr steigern; die EBIT-Marge lag wie im Vorjahr bei 5 Prozent.

QSC erzielte 2011 eine EBIT-Marge in Höhe von 5 Prozent

EBIT (in Mio. €)



Das Finanzergebnis lag 2011 mit -2,8 Millionen Euro leicht unter dem Niveau des Vorjahres von -2,0 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich dennoch auf 23,4 Millionen Euro nach 18,8 Millionen Euro im Vorjahr.

Konzerngewinn steigt auf 28,0 Millionen Euro • Die nachhaltig steigende Profitabilität der QSC-Gruppe hat steuerlich zwei Konsequenzen: Erstens erhöhen sich die Aufwendungen für Ertragsteuern; 2011 um 1,9 Millionen Euro auf 3,9 Millionen Euro. Und zweitens bilanziert das Unternehmen, den Vorschriften von IFRS folgend, aktive latente Steuern auf Verlustvorträge: 2011 belief sich der positive Effekt hieraus auf 8,0 Millionen Euro im Vergleich zu 8,5 Millionen Euro im Vorjahr. Der Konzerngewinn nach Steuern erhöhte sich im Ergebnis im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 28,0 Millionen Euro gegenüber 24,2 Millionen Euro im Vorjahr. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie verbesserte sich auf 0,20 Euro gegenüber 0,18 Euro im Jahr 2010.

KONZERNERGEBNIS (in Mio. €)



ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

Veränderte Segmentierung • Im Zuge der Erweiterung des Vorstands zum 1. September 2011 und der Neuverteilung von Aufgaben stellte QSC die Organisation in Teilbereichen neu auf und ordnete einzelne Kundengruppen noch stringenter einzelnen Vertriebsbereichen zu. Diese Neuordnung hat Konsequenzen für das interne Berichtswesen und damit auch für die kundenbasierte Segmentierung.

Diese neue Segmentierung findet erstmals im Konzernabschluss 2011 Anwendung. Sie enthält weiterhin drei Segmente: „Direkter Vertrieb“, „Indirekter Vertrieb“ und „Wiederverkäufer“. Das Segment „Direkter Vertrieb“ entspricht dem bisherigen Segment „Managed Services“. Es richtet sich an mehr als 8.000 größere und mittlere Unternehmen und umfasst auch das Geschäft der INFO AG und von IP Partner. Das Segment „Indirekter Vertrieb“ adressiert regionale Partner, die knapp 900.000 kleinen und mittleren Betrieben ein breites ITK-Leistungsspektrum offerieren. Dazu zählen auch Internet-Service-Provider sowie nationale und internationale Carrier, die Geschäftskunden Sprach- und Datendienste anbieten. QSC hatte das Geschäft mit diesen Partnern bislang als Teil des Segments Wholesale/Reseller erfasst. Dieses Segment wiederum geht zum Großteil im neuen Segment „Wiederverkäufer“ auf. Es richtet sich an Internet-Service-Provider und Telekommunikationsunternehmen ohne eigene Infrastruktur, die sich vornehmlich an Privatkunden wenden. Es enthält daher auch das bislang im Segment Produkte erfasste konventionelle Sprachgeschäft, da vor allem Privatkunden Call-by-Call- und Preselect-Dienste nutzen.

Verdoppelung des Umsatzes im Direkten Vertrieb • QSC erfasst die Umsätze der INFO AG und von IP Partner zum allergrößten Teil im Segment Direkter Vertrieb. Vor allem daher stieg der Segmentumsatz 2011 auf 151,4 Millionen Euro gegenüber 74,0 Millionen Euro im Vorjahr. Die QSC-Gruppe profitierte in diesem Segment von der Nachfrage von Geschäftskunden nach intelligenten Standortvernetzungen, der Auslagerung von Geschäftsprozessen in Rechenzentren sowie dem hohen Beratungsbedarf bei der Implementierung neuer Software.

UMSATZ DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Die Kosten der umgesetzten Leistungen stiegen im Direkten Vertrieb auf 90,1 Millionen Euro im Vergleich zu 32,4 Millionen Euro im Jahr 2010. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die beiden neuen Tochtergesellschaften einen Großteil ihrer Kosten in dieser Position erfassen und insbesondere das personalintensive Consulting-Geschäft mit anderen operativen Margen arbeitet als beispielsweise das traditionelle IP-VPN-Geschäft der QSC AG. Angesichts der hohen Wachstumsdynamik in diesem Geschäftsfeld sowie der Tatsache, dass Consulting häufig als Türöffner für den Verkauf weiterer ITK-Dienste dient, investierte die QSC-Gruppe 2011 zudem in das Wachstum dieses Geschäftsbereichs und stellte zusätzliche IT-Fachkräfte ein.

Consulting dient häufig als Türöffner für Verkauf weiterer ITK-Dienste

Segment-EBITDA steigt um 41 Prozent • Die im Vergleich zum alten Managed-Services-Segment erheblich größere Bedeutung des Direkten Vertriebs für die QSC-Gruppe führt dazu, dass dieser Geschäftsbereich einen größeren Teil der Marketing- und Vertriebskosten sowie der allgemeinen Verwaltungskosten zu tragen hat. Das Segment-EBITDA stieg dessen ungeachtet im

abgelaufenen Geschäftsjahr um 41 Prozent auf 29,4 Millionen Euro und leistete den größten Beitrag zum EBITDA-Ergebnis der Gruppe. Die EBITDA-Marge erreichte 19 Prozent im Vergleich zu 28 Prozent im Jahr 2010.

EBITDA DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Das wachsende Gewicht des Geschäftsbereichs Direkter Vertrieb für die QSC-Gruppe zeigt sich auch bei den Abschreibungen: Sie stiegen 2011 auf 18,3 Millionen Euro im Vergleich zu 10,4 Millionen Euro und enthalten neben anteiligen Abschreibungen für die netzbasierte Infrastruktur der QSC auch Abschreibungen für die Rechenzentren der neuen Tochtergesellschaften. In der Folge stieg das operative Ergebnis, das Segment-EBIT, nur leicht auf 11,1 Millionen Euro gegenüber 10,6 Millionen Euro im Vorjahr. Die EBIT-Marge lag mit 7 Prozent aber über der EBIT-Marge der gesamten QSC-Gruppe von 5 Prozent, was die Ertragskraft dieses wachstumsstarken Geschäftsbereichs unterstreicht.

Wachsende Nachfrage nach Sprach- und Datenprodukten im Indirekten Vertrieb • Der Indirekte Vertrieb konnte 2011 den Umsatz um 9 Prozent auf 121,2 Millionen Euro steigern. Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der wachsenden Nachfrage von Vertriebspartnern nach breitbandigen DSL-Leitungen für Geschäftskunden, entsprechenden Vorprodukten sowie IP-basierten Sprachdiensten, wobei hier insbesondere das Voice-Wholesale-Geschäft weiter zulegen konnte. Der Anstieg ist umso bemerkenswerter, als das Segment neben den Wiederverkäufern am stärksten von den Kürzungen der Terminierungs- und Zuführungsentgelte durch die Regulierungsbehörde im Jahresverlauf 2011 betroffen war.

UMSATZ INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



EBITDA-Marge im Indirekten Vertrieb steigt auf 22 Prozent • Die Kosten der umgesetzten Leistungen erhöhten sich dagegen lediglich um 5 Prozent auf 70,0 Millionen Euro. Insbesondere bei IP-basierten Sprachdiensten profitiert die QSC-Gruppe von der hohen Effizienz des Next Generation Networks und der weitreichenden Automatisierung von Prozessen. Da auch die anderen Kostenpositionen nur moderat anstiegen, konnte der Geschäftsbereich 2011 ein Segment-EBITDA in Höhe von 26,2 Millionen Euro erzielen und diese Größe damit binnen Jahresfrist um 41 Prozent steigern. Die EBITDA-Marge stieg auf 22 Prozent im Vergleich zu 17 Prozent im Jahr 2010.

QSC profitiert von der hohen Effizienz des Next Generation Networks

EBITDA INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



EBIT-Marge im Indirekten Vertrieb verdoppelte sich 2011 auf 12 Prozent

Da die Abschreibungen mit 11,7 Millionen Euro im Vergleich zu 11,6 Millionen Euro im Jahr 2010 nahezu unverändert blieben, konnte der Indirekte Vertrieb das operative Ergebnis sogar mehr als verdoppeln: Es lag 2011 bei 14,5 Millionen Euro im Vergleich zu 7,1 Millionen Euro im Vorjahr; die EBIT-Marge verdoppelte sich auf 12 Prozent.

Rückläufige Umsätze mit Wiederverkäufern • Die Umsätze im Geschäftsbereich Wiederverkäufer lagen im Geschäftsjahr 2011 mit 205,4 Millionen Euro unter dem Vorjahresniveau von 237,2 Millionen Euro. Im Jahresverlauf gingen planmäßig insbesondere die Umsätze in zwei margenschwachen konventionellen TK-Geschäftsfeldern zurück, die von einem harten Preiswettbewerb gekennzeichnet waren: dem Call-by-Call- und dem ADSL2+ Geschäft. Die Call-by-Call-Umsätze sanken 2011 um 5,6 Millionen Euro auf 31,2 Millionen Euro, die ADSL2+ Umsätze reduzierten sich auf 77,4 Millionen Euro im Vergleich zu 96,5 Millionen Euro im Vorjahr. Steigende Umsätze im Managed Outsourcing konnten diese geplanten Rückgänge nicht ausgleichen, zumal die erheblich niedrigeren Terminierungs- und Zuführungsentgelte die Umsätze in diesem Geschäftsbereich ebenfalls schmälerten.

UMSATZ WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)



Hohe Kostendisziplin prägt Geschäft mit Wiederverkäufern • Im Geschäftsbereich Wiederverkäufer achtete QSC auch 2011 auf eine strikte Kostendisziplin und trieb die Automatisierung von Prozessen weiter voran. In der Folge gelang eine Senkung aller wesentlichen Kostenpositionen. Das Segment Wiederverkäufer erzielte danach ein EBITDA-Ergebnis in Höhe von 24,3 Millionen Euro im Vergleich zu 38,5 Millionen Euro im Vorjahr. Der intensive Preiswettbewerb gerade im Call-by-Call- und ADSL2+ Geschäft führte zu einem Rückgang der EBITDA-Marge um 4 Prozentpunkte auf 12 Prozent.

EBITDA WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)



Da auch die Abschreibungen im Segment Wiederverkäufer 2011 deutlich zurückgingen, konnte der Geschäftsbereich unverändert ein positives operatives Ergebnis in Höhe von 0,6 Millionen Euro im Vergleich zu 3,2 Millionen Euro im Jahr 2010 erzielen. Die Tatsache, dass der Geschäftsbereich bei einem Umsatzrückgang in Höhe von 31,8 Millionen Euro lediglich einen Rückgang des EBIT um 2,6 Millionen Euro verkraften musste, unterstreicht die hohe Kostendisziplin in diesem Segment.

FINANZLAGE

Drei Ziele stehen im Zentrum des Finanzmanagements • Bei der Finanzierung und Kapitalanlage verfolgt die gesamte QSC-Gruppe drei wesentliche Ziele:

- ein effizientes Management der vorhandenen Liquidität
- die Erhaltung und Optimierung der Finanzierungsfähigkeit
- die Reduzierung finanzieller Risiken

Die überschüssige Liquidität legt das Unternehmen ausschließlich in Tagesgeld und risikoarmen Anleihen an und verfolgt damit eine konservative Anlagepolitik; in der Folge musste das Unternehmen 2011 wie in den Vorjahren keine Abschreibungen auf Kapitalanlagen vornehmen. Generell verzichtet QSC auf den Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Dies trägt ebenso zu einer Minimierung der finanziellen Risiken bei wie die Tatsache, dass QSC nahezu ausschließlich im Euroraum tätig ist und damit keinen Fremdwährungsrisiken unterliegt. Außerbilanziell bestanden keine Verbindlichkeiten aus Avalen und Bürgschaften.

Free Cashflow verbessert sich auf 41,0 Millionen Euro • Im abgelaufenen Geschäftsjahr verbesserte QSC nochmals die Finanzkraft. Die entscheidende Messgröße hierfür ist der Free Cashflow, der die Veränderung der Nettoliquidität/-verschuldung vor Akquisitionen abbildet. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Höhe sämtlicher Einflussgrößen an den beiden Stichtagen 31. Dezember 2011 und 2010:

in Mio. €	31.12.2011	31.12.2010
Nettoliquidität/-verschuldung		
Zahlungsmittel und -äquivalente	23,8	46,2
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	0,3	0,3
Liquidität	24,1	46,5
Schulden aus Finanzierungsverträgen	-13,6	-7,5
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-43,6	-10,0
Andere kurzfristige Verbindlichkeiten	-	-0,6
Zinstragende Schulden	-57,2	-18,1
Nettoliquidität/-verschuldung	-33,1	28,4

Danach reduzierte sich die Liquidität im abgelaufenen Geschäftsjahr um 22,4 Millionen Euro. Die zinstragenden Schulden erhöhten sich um 39,1 Millionen Euro, woraus sich ein Anstieg der Nettoverschuldung um 61,5 Millionen Euro ergab. Für die Berechnung des Free Cashflows sind aber die Effekte der beiden großen Akquisitionen im Jahr 2011 sowie der Verkauf einer kleineren Tochtergesellschaft gesondert zu berücksichtigen:

- Der Kauf für IP Partner führte im Jahresverlauf 2011 insgesamt zu einem Liquiditätsabfluss in Höhe von 25,0 Millionen Euro.
- Für den Erwerb der Mehrheit an der INFO AG bezahlte QSC 2011 insgesamt 49,4 Millionen Euro.
- Die erstmalige Konsolidierung der Verschuldung dieser beiden neuen Töchter führte zu einem Anstieg der Verschuldung um 29,6 Millionen Euro.
- Für den Verkauf der EPAG Domainservices erhielt das Unternehmen nach Abzug der liquiden Mittel 1,5 Millionen Euro.

Insgesamt belaufen sich die akquisitionsbedingten Veränderungen auf 102,5 Millionen Euro. Bei der Betrachtung des Free Cashflows, der ja auf die Finanzkraft des operativen Geschäfts abstellt, bleiben diese Zahlungen unberücksichtigt. Daraus ergibt sich ein positiver Free Cashflow in Höhe von 41,0 Millionen Euro.

FREE CASHFLOW (in Mio. €)



Operativer Cashflow steigt auf 76,8 Millionen Euro • Die Finanzkraft des operativen Geschäfts der gesamten QSC-Gruppe unterstreicht der Anstieg des operativen Cashflows auf 76,8 Millionen Euro nach 56,6 Millionen Euro im Vorjahr. Die jüngsten Akquisitionen führten dagegen zu, dass der Cashflow aus Investitionstätigkeit 2011 sich auf -85,3 Millionen Euro gegenüber -25,1 Millionen Euro im Vorjahr mehr als verdreifachte. 57,6 Millionen Euro hiervon entfielen allein auf die Auszahlungen für den Erwerb von Tochterunternehmen nach Abzug erworbener liquider Mittel.

OPERATIVER CASHFLOW (in Mio. €)



Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich 2011 auf -13,9 Millionen Euro im Vergleich zu -26,2 Millionen Euro im Vorjahr. QSC tilgte noch einmal 8,8 Millionen Euro Schulden aus Finanzierungsverträgen. Zugleich erhöhte das Unternehmen seine Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten durch Aufnahme von Darlehen in Höhe von 10,8 Millionen Euro. Hinzu kommt ein dritter Faktor: QSC erwarb nach Übernahme der Mehrheit an der INFO AG am 2. Mai 2011 weitere Anteile an ihrer neuen Tochtergesellschaft, die hierfür gezahlten 15,5 Millionen Euro sind wegen ihres Charakters einer Eigenkapitaltransaktion als Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit auszuweisen.

Leichter Anstieg der Investitionen • Infolge der Konsolidierung von IP Partner und INFO AG stiegen 2011 die Investitionen auf 35,6 Millionen Euro nach 29,2 Millionen Euro im Vorjahr. IP Partner hatte 2011 die Kapazität seiner Rechenzentren deutlich ausgebaut und so die Voraussetzungen dafür geschaffen, an der voraussichtlich steigenden Nachfrage nach Housing- und Hosting-Lösungen partizipieren zu können.

Der Anteil der Investitionen am Umsatz blieb mit 7 Prozent aber weiterhin niedrig und zeigt, wie weit sich die QSC-Gruppe mittlerweile von einem TK-Netzbetreiber mit entsprechenden Infrastrukturinvestitionen zu einem ITK-Anbieter weiterentwickelt hat.

INVESTITIONEN (in Mio. €)



Akquisitionen und eine Umbuchung erhöhen langfristige Schulden • Die erstmalige Konsolidierung von IP Partner und INFO AG veränderte die Fremdfinanzierungssituation der QSC-Gruppe zum 31. Dezember 2011. Die langfristigen Schulden stiegen auf 54,7 Millionen Euro im Vergleich zu 7,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2010. Dabei weist die QSC-Gruppe zum einen anders als noch 2010 langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 15,4 Millionen Euro aus. Neben der Übernahme langfristiger Schulden der neuen Töchter ist dies auch eine Folge der teilweisen Beanspruchung einer neuen, fünf Jahre laufenden Kreditlinie über insgesamt 150 Millionen Euro, die QSC im September 2011 mit einem Bankenkonsortium unter der Führung der Commerzbank abgeschlossen hat.

QSC schließt neue Kreditlinie über 150 Millionen Euro ab

Darüber hinaus enthält die Aktivseite der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2011 erstmals einen langfristigen Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 20,9 Millionen Euro. QSC grenzt im Rechnungsabgrenzungsposten im Wesentlichen die im Jahr 2010 vom früheren Plusnet-Mitgesellschafter TELE2 erhaltenen Zahlungen für die vorzeitige Beendigung des ursprünglich bis Ende 2013 laufenden Vertrags ab und weist unter „Langfristige Schulden“ den Teil dieser Zahlungen aus, der nicht im laufenden Jahr erfolgswirksam aufgelöst wird. Der kurzfristige Rechnungsabgrenzungsposten reduzierte sich aus diesem Grund zum 31. Dezember 2011 auf 24,8 Millionen

Euro im Vergleich zu 69,8 Millionen Euro zum Bilanzstichtag 2010 – und trug damit entscheidend zum Rückgang der kurzfristigen Schulden auf 129,3 Millionen Euro gegenüber 140,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2010 bei. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich 2011 auf 46,6 Millionen Euro nach 38,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2010. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten stiegen in diesem Zeitraum auf 28,2 Millionen Euro nach 10,0 Millionen Euro.

VERMÖGENSLAGE

Hoher Anteil langfristiger Vermögenswerte • Die Bilanzsumme erhöhte sich zum 31. Dezember 2011 auf 391,3 Millionen Euro gegenüber 332,2 Millionen Euro Ende 2010. Durch die erstmalige Konsolidierung von IP Partner und INFO AG stieg der Anteil langfristiger Vermögenswerte auf 74 Prozent im Vergleich zu 57 Prozent im Vorjahr; der Anteil kurzfristiger Vermögenswerte sank im Gegenzug auf 26 Prozent gegenüber 43 Prozent zum Bilanzstichtag 2010.

Auf der Passivseite sind diese Vermögenswerte zu 53 Prozent mit Eigen- und zu 47 Prozent mit Fremdkapital finanziert; im Vorjahr lag die Eigenkapitalquote um 2 Prozentpunkte höher. Der leicht höhere Fremdkapitalanteil beruht im Wesentlichen auf der erstmaligen Konsolidierung der Schulden der beiden neuen Töchter.

INFO AG und IP Partner stärken Anlagevermögen • Der Wert der Sachanlagen stieg infolge der Einbeziehung der beiden neuen Tochtergesellschaften 2011 auf 116,7 Millionen Euro nach 108,1 Millionen zum 31. Dezember 2010. Erstmals weist die QSC-Bilanz zudem Grundstücke und Bauten im Wert von 28,3 Millionen Euro aus; es handelt sich um die selbst genutzte INFO-Firmenzentrale in Hamburg, wo sich auch ein Rechenzentrum befindet. Durch die beiden Akquisitionen stieg darüber hinaus zum einen der Geschäfts- oder Firmenwert auf 76,3 Millionen Euro im Vergleich zu 49,3 Millionen Euro. Zum anderen erhöhten sich die anderen immateriellen Vermögenswerte auf 56,3 Millionen Euro gegenüber 23,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2010. Nähere Angaben zur Werthaltigkeit des Geschäfts- und Firmenwertansatzes finden sich unter Ziffer 17 des Konzernanhangs ab Seite 118 dieses Geschäftsberichts.

Deutlich reduziertes Umlaufvermögen • Dem signifikanten Anstieg des Anlagevermögens um 102,1 Millionen Euro auf 291,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011 steht ein deutlicher Rückgang des Umlaufvermögens um 43,1 Millionen Euro auf 99,8 Millionen Euro im gleichen Zeitraum gegenüber. Neben dem auf Seite 63 dieses Konzernlageberichts erläuterten Rückgang der Liquidität ist dies im Wesentlichen auf die Rückführung der Forderung durch den früheren Miteigentümer der Netzgesellschaft Plusnet, TELE2, in Höhe von 28,4 Millionen Euro im ersten Quartal 2011 zurückzuführen. Die kurz- und langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen zum 31. Dezember 2011 auf 69,3 Millionen Euro gegenüber 61,3 Millionen Euro zum Vorjahresstichtag. Weitere Informationen zur Werthaltigkeit der Forderungen finden Sie unter Punkt 19 im Konzernanhang ab Seite 122.

 SIEHE SEITE 118 f.
KONZERNANHANG

 SIEHE SEITE 63
KONZERNLAGEBERICHT

 SIEHE SEITE 122 f.
KONZERNANHANG

Eigenkapitalquote beläuft sich auf 53 Prozent • Das Eigenkapital stieg zum 31. Dezember 2011 auf 207,3 Millionen Euro im Vergleich zu 184,0 Millionen Euro zum Bilanzstichtag 2010. Es enthält nach der Übernahme der INFO AG erstmals die Position „Auf die nicht beherrschenden Gesellschafter entfallendes Eigenkapital“ in Höhe von 2,4 Millionen Euro. Daneben resultiert das höhere Eigenkapital aus der Verringerung des bestehenden Konzernbilanzverlusts, da die QSC-Gruppe 2011 einen Konzerngewinn erwirtschaftete. Zum 31. Dezember 2011 weist die QSC-Bilanz danach eine Eigenkapitalquote von 53 Prozent aus.

EIGENKAPITALQUOTE (zum 31.12.)



VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

Erfolgreiche Fortsetzung des Transformationsprozesses • Im Geschäftsjahr 2011 stand die Fortsetzung des Transformationsprozesses zu einem ITK-Anbieter im Mittelpunkt der Strategie der QSC-Gruppe. Insbesondere der Erwerb der beiden IT-Spezialisten INFO AG und IP Partner ermöglichte es dem Unternehmen, sein Leistungsspektrum zu erweitern und den Anteil des ITK-Geschäfts am Gesamtumsatz deutlich auszubauen.

Im Rahmen dieser Strategie strebte QSC für das Jahr 2011 eine Stärkung der Ertrags- und Finanzkraft an und plante zu Jahresbeginn mit einem Anstieg des Free Cashflows auf 35 bis 45 Millionen Euro. Angesichts der guten operativen Entwicklung hob QSC dieses Ziel mit Vorlage des 9-Monats-Berichts auf 40 bis 45 Millionen Euro an. Mit einem Free Cashflow in Höhe von 41,0 Millionen Euro konnte die QSC-Gruppe dieses Ziel ebenso erreichen wie die anvisierte Stärkung der Ertragskraft: Das operative Ergebnis verbesserte sich 2011 um 25 Prozent auf 26,2 Millionen Euro. Diese Erfolge bilden die Grundlage dafür, dass QSC, wie zu Jahresbeginn geplant, für das Geschäftsjahr 2011 erstmals eine Dividende ausschütten kann. Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2012 die Zahlung einer Dividende von 0,08 Euro je Aktie vorschlagen.

QSC erreichte 2011 erneut vollständig die eigene Prognose

GESAMTAUSSAGE ZUM GESCHÄFTSVERLAUF 2011

QSC schafft Voraussetzungen für nachhaltig profitables Wachstum • QSC beschleunigte 2011 den Transformationsprozess von einem TK-Netzbetreiber zu einem ITK-Anbieter und konnte zugleich die Finanz- und Ertragskraft deutlich steigern. Die Verdoppelung des Umsatzes im Direkten Vertrieb und der wachsende Anteil IP-basierter Umsätze zeigen, mit welcher Geschwindigkeit sich die QSC-Gruppe zu einem ITK-Anbieter weiterentwickelt und so die Voraussetzungen für ein nachhaltig profitables Wachstum auch in den kommenden Jahren schafft.

Risikobericht

RISIKOSTRATEGIE


Chancen- und Risikomanagement bildet Grundlage für Entscheidungen • Bis zum Jahr 2016 hält der Vorstand der QSC-Gruppe eine Verdoppelung des Umsatzes, eine deutliche Erhöhung der EBITDA-Marge und eine Vervierfachung des Free Cashflows für realisierbar. Um diese ehrgeizige Wachstumsvision in sich stetig verändernden Märkten erreichen zu können, bedarf es eines vorausschauenden Chancen- und Risikomanagements. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die im Freiverkehr notierte Tochtergesellschaft INFO AG gemäß den gesetzlichen Bestimmungen ein eigenes Risikomanagement unterhält. In den Grundzügen gleicht es dem Risikomanagement der QSC-Gruppe. Insofern wesentliche Einzelrisiken auch wesentliche Risiken für die QSC-Gruppe darstellen, sind sie in den nachfolgenden Ausführungen enthalten.

Das Risikomanagement dient in allen Unternehmen der QSC-Gruppe als Grundlage für Entscheidungen. Die Risikostrategie zielt darauf ab, ein optimales Gleichgewicht zwischen der Vermeidung bzw. Minimierung bestehender sowie potenzieller Risiken und der zügigen Wahrnehmung von Chancen zu erreichen. Die systematische Beschäftigung mit potenziellen Chancen und Risiken sowie die Förderung des risikoorientierten Denkens und Handelns bilden einen zentralen Bestandteil der Zukunftssicherung und -gestaltung der gesamten QSC-Gruppe.

Gleichgewicht zwischen
Risikovermeidung und
Chancenwahrnehmung

CHANCENMANAGEMENT

Dezentrale Verantwortung für Wahrnehmung von Chancen • Chancen- und Risikomanagement sind eng miteinander verknüpft. Chancen können sich aus internen und externen Entwicklungen ergeben. Die Verantwortung für ihre Identifikation und Wahrnehmung liegt bei den Geschäftsbereichen und Tochtergesellschaften, die eng in das operative Geschäft eingebunden sind. Sie nutzen vor allem Markt- und Wettbewerbsanalysen, interne Erhebungen sowie Marktforschungsergebnisse, um Chancen frühzeitig zu erkennen. Regelmäßig berichten die Geschäftsbereiche und Tochtergesellschaften über sich ergebende Möglichkeiten und Maßnahmen zu deren Wahrnehmung. Der Prognosebericht ab Seite 81 führt die Chancen auf, die in den kommenden beiden Geschäftsjahren für die QSC-Gruppe besonders relevant sind.

 SIEHE SEITE 81 f.
PROGNOSEBERICHT

RISIKOMANAGEMENT

Vermeidung, Verringerung und Absicherung von Risiken im Fokus • Das Risikomanagement der QSC-Gruppe umfasst aufeinander abgestimmte Regelungen, Maßnahmen und Verfahren zum Umgang mit Risiken. Diese ergeben sich aus internen und externen Ereignissen, Handlungen oder Versäumnissen, die eine potenzielle Bedrohung für den Erfolg oder sogar die Existenz des

Unternehmens darstellen. Das Risikomanagement soll solche risikobehafteten Entwicklungen frühestmöglich identifizieren, analysieren, bewerten, steuern und überwachen, um den Erfolg des Unternehmens langfristig sicherzustellen. Im Mittelpunkt stehen:

- die Risikovermeidung durch Prävention
- die Verringerung bestehender Risiken durch entsprechende Maßnahmen
- die Absicherung solcher Risiken durch Rückstellungen und Versicherungsschutz
- die Schärfung des Bewusstseins für bestehende Restrisiken

Das Risikomanagementsystem (RMS) ist ein integraler Bestandteil des Entscheidungsprozesses in der QSC-Gruppe. Es gewährleistet, dass Risikoabschätzungen bei allen Entscheidungen Berücksichtigung finden und Maßnahmen zur Verringerung frühzeitig ergriffen werden. Regelmäßige Berichte schärfen das Bewusstsein aller Verantwortlichen für das Risikomanagement. Richtlinien, Verfahrensanleitungen und Arbeitsanweisungen flankieren das RMS und gewährleisten dessen Umsetzung im betrieblichen Alltag.

Am RMS sind die Bereiche Risikomanagement und Finanzen maßgeblich beteiligt: Das zentrale, dem Vorstandsvorsitzenden zugeordnete Risikomanagement verantwortet die jährliche Risikoinventur sowie die quartalsweise erstellten Risikoberichte und steht in ständigem Kontakt mit allen Unternehmensbereichen. Die Beobachtung der Risiken anhand von operativen und finanziellen Kennzahlen übernimmt der Bereich Finanzen.

Die kontinuierliche Beobachtung und Bewertung der auftretenden Risiken übernehmen dezentrale Risikoverantwortliche. Mit dieser dezentralen Organisation stellt QSC eine frühzeitige Erkennung potenzieller Risiken im operativen Geschäft sicher. Die Risikoverantwortlichen prüfen regelmäßig, ob in ihrem Bereich bisher nicht erkannte Risiken entstanden sind und ob sich bestehende Risiken verändert haben. Sie berichten dem Vorstand regelmäßig über Risiken und Herausforderungen in ihrem Aufgabengebiet.

Beobachtung und
Bewertung von Risiken
erfolgt dezentral

Konsolidierung bestehender Risiken in quartalsweisen Berichten • Das zentrale Risikomanagement überwacht die Einleitung und Einhaltung der Maßnahmen zur Risikovermeidung und -verringerung. Es übernimmt zudem die Konsolidierung und Dokumentation der dezentral bewerteten Risiken und erstellt auf dieser Basis quartalsweise einen Risikobericht für den Vorstand. Mindestens einmal jährlich unterrichtet der Vorstand den Aufsichtsrat mit einem ausführlichen Risikobericht; darüber hinaus informiert er ihn auf Basis des RMS über alle wesentlichen sich ergebenden neuen Chancen und Risiken. Darüber hinaus wird das Risikofrüherkennungssystem im Rahmen der Jahresabschlussprüfung geprüft.

Ab der Seite 148 des Konzernanhangs finden sich weitere Angaben zum RMS in Bezug auf die Angabepflichten hinsichtlich der Finanzinstrumente nach IFRS 7.

SIEHE SEITE 148 ff. 
KONZERNANHANG

ERGÄNZENDE ANGABEN NACH § 289 Absatz 5 HGB

Rechnungslegungsprozess ist integraler Bestandteil des RMS • Das rechnungslegungsbezogene Risikomanagement ist ein integraler Bestandteil des RMS. Die Risiken der Rechnungserstellung und -legung stehen ständig unter Beobachtung und fließen in die konzernweite Berichterstattung ein. Im Rahmen der Jahresabschlussprüfung prüft der Wirtschaftsprüfer auch den Rechnungslegungsprozess und die hierfür verwendeten IT-Systeme. Auf der Grundlage seiner Beobachtungen beschäftigen sich der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und der gesamte Aufsichtsrat mit dem rechnungslegungsbezogenen Risikomanagement.

Wesentliche Merkmale des rechnungsbezogenen RMS • Im Folgenden führt QSC die wesentlichen Merkmale dieses RMS auf:

- QSC verfügt über eine eindeutige Führungs- und Unternehmensstruktur. Die Rechnungslegung für Tochtergesellschaften übernimmt entweder die QSC AG selbst auf der Grundlage von Geschäftsbesorgungsverträgen oder sie findet in enger Abstimmung mit den Tochtergesellschaften statt; dies gilt insbesondere für die bis November 2011 im Regulierten Markt und danach im Freiverkehr notierte INFO AG. Bei allen Tochtergesellschaften sind die Verantwortlichkeiten für die einzelnen Prozesse klar zugeordnet.
- QSC gewährleistet die strikte Einhaltung gesetzlicher Vorgaben sowie der internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS) unter anderem durch die:
 - Beschäftigung von qualifiziertem Fachpersonal
 - gezielte und ständige Fort- und Weiterbildung dieser Fachkräfte
 - strikte Beachtung des Vier-Augen-Prinzips durch die organisatorische Trennung von Ausführungs-, Abrechnungs- und Genehmigungsfunktionen
 - klare Funktionstrennung bei der Erstellung und Buchung von Belegen sowie im Controlling
- QSC setzt bei der Einzelgesellschaft und den Tochtergesellschaften eine Standardsoftware von SAP ein; im Jahresverlauf 2012 ist eine gruppenweite Vereinheitlichung der eingesetzten Versionen geplant. Die Rechnungslegungssoftware ist umfassend vor dem Zugriff Unbefugter geschützt. Sie gewährleistet eine einheitliche, ordnungsgemäße und zeitnahe Erfassung aller wesentlichen Geschäftsvorfälle in allen Gesellschaften.
- Eine Bilanzrichtlinie bildet die Grundlage für die Rechnungslegung und Konsolidierung in allen Gesellschaften. Die Einzelabschlüsse werden nach Erstellung in ein einheitliches Konsolidierungssystem überführt, das eine Eliminierung konzerninterner Transaktionen sicherstellt. Zugleich erfolgt eine umfangreiche Plausibilitätsprüfung der eingespeisten Daten. Sämtliche notwendigen Arbeiten zur Fertigstellung der Konsolidierung erfolgen danach innerhalb dieses Systems; es liefert damit auch die Grundlage für den Konzernabschluss und die wesentlichen Angaben im Konzernanhang.
- Das konzernweite monatliche Reporting gewährleistet unterjährig eine frühzeitige Erkennung möglicher Risiken. Es beinhaltet sämtliche für den Konzern relevante Rechnungslegungsprozesse wie die Kapital-, Schulden-, Aufwands- und Ertragskonsolidierung.

Monatliches Reporting
gewährleistet frühzeitige
Risikoerkennung

Mit diesen Maßnahmen schafft QSC die notwendige Transparenz bei der Rechnungslegung und verhindert weitestgehend, trotz der enormen Komplexität von IFRS, das Auftreten möglicher Risiken in diesem Prozess.

EINZELRISIKEN

Nachfolgend sind diejenigen branchenwirtschaftlichen, regulatorischen, strategischen, leistungswirtschaftlichen, finanzwirtschaftlichen und sonstigen Risiken näher erläutert, die die QSC-Gruppe aus heutiger Sicht als wesentlich für die Geschäftstätigkeit einstuft.

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Sättigung des DSL-Marktes für Privatkunden • Der deutsche DSL-Markt nähert sich der Sättigungsgrenze, was zu einem verschärften Preiswettbewerb führt. Zudem stoßen alternative Breitbandangebote, darunter das TV-Kabel und Glasfaseranschlüsse, auf steigendes Interesse insbesondere bei Privatkunden. Die QSC-Gruppe forciert daher ihr ADSL2+ Geschäft mit Wiederverkäufern nicht mehr.

Die wachsende Bedeutung alternativer Technologien eröffnet der QSC-Gruppe zugleich neue Chancen. So sind TV-Kabelnetzbetreiber in der Sprachtelefonie auf die Zusammenarbeit mit TK-Anbietern angewiesen; im Voice-Wholesale-Geschäft gehören große Kabelnetzbetreiber zu den QSC-Kunden.

Als erstes Unternehmen hat QSC zudem eine bundesweite Open-Access-Plattform für Anbieter und Nachfrager von Glasfaseranschlüssen bzw. sogenannten FTTX-Anschlüssen geschaffen. Unter FTTX fasst man die Verlegung von Glasfasern bis zum Endnutzer (Fiber to the Home, FTTH) bzw. dessen Keller (Fiber to the Basement, FTTB) oder zum nächsten Kabelverzweiger (Fiber to the Curb, FTTC) zusammen. Angesichts der sich hieraus ergebenden Potenziale wertet die QSC-Gruppe das Risiko aus dem bestehenden, im Vergleich zu den ITK-Geschäftsfeldern marginenschwachen DSL-Geschäft als moderat, insbesondere da sich ein hieraus ergebender möglicher negativer Effekt primär auf den Umsatz und weniger auf das Ergebnis auswirken würde.

Open-Access-Plattform
eröffnet neue Chancen
bei Glasfaseranschlüssen

Substitution der konventionellen Sprachtelefonie • 2011 setzte sich der harte Preiswettbewerb in der konventionellen Sprachtelefonie fort; QSC musste entsprechend Einbußen im konventionellen Sprachgeschäft mit Call-by-Call- und Preselect-Tarifen hinnehmen. Mit dem frühzeitigen Ausbau des IP-fähigen Next Generation Networks hat sich QSC aber auf diesen Wandel vorbereitet und erzielt steigende Umsätze mit VoIP-Telefonie sowie anderen IP-basierten Diensten. Daher erwartet das Unternehmen keine wesentliche Beeinträchtigung der Geschäftstätigkeit durch dieses Risiko.

REGULATORISCHE RISIKEN

Auslaufen der Regulierung • Auch als ITK-Anbieter bleibt die QSC-Gruppe auf dem regulierten deutschen TK-Markt aktiv. Dort besteht eine Tendenz seitens der Politik und der Bundesnetzagentur, die Regulierung verschiedener Märkte zu beenden und sich fortan auf eine Beobachtung dieser Märkte zu beschränken, um gegebenenfalls nachträglich auf der Basis des allgemeinen Wettbewerbsrechts einschreiten zu können. Es besteht das Risiko, dass die Zahl der regulierten Märkte in den kommenden Jahren weiter sinkt und dass die Preisgestaltungsspielräume der Deutschen Telekom (DTAG) auf Märkten, die bereits der Regulierung entzogen sind, größer werden könnten.

Die Erfahrungen mit dem Ende der Regulierung auf verschiedenen Märkten zeigen, dass eine öffentliche Beobachtung des Wettbewerbsverhaltens der DTAG nicht ausreicht, um diese von einer Ausnutzung ihrer neu gewonnenen Spielräume abzuhalten. QSC geht aber davon aus, dass die anhaltende öffentliche Diskussion und die Aufbereitung entsprechender Fälle ein wettbewerbskonformes Verhalten fördern und ansonsten die Bundesnetzagentur oder das Kartellamt von ihren Möglichkeiten Gebrauch machen werden. QSC beobachtet dieses Risiko sehr aufmerksam, da seine Auswirkungen im Falle eines eventuellen Regulierungsversagens erheblich sein könnten.

Das Wettbewerbsverhalten der Deutschen Telekom • Die QSC-Gruppe ist in einem deutlich geringeren Maße als die meisten anderen ITK-Anbieter von den Wiederverkaufspreisen der DTAG für Sprach- und Datendienste abhängig. Dennoch kann insbesondere eine aggressive Preispolitik der DTAG im Vorleistungs- und Endkundenmarkt jenseits der kartellrechtlichen und regulatorischen Grenzen oder in nicht länger regulierten Märkten die Margensituation auf dem deutschen TK-Markt negativ beeinflussen.

QSC setzt in diesem Zusammenhang auf eine funktionierende Aufsicht durch die Bundesnetzagentur sowie die Europäische Kommission. Das Unternehmen begrenzt die möglichen Risiken durch eine intensive Beobachtung der Regulierungslandschaft sowie durch die permanente Teilnahme an der Diskussion und die Kommentierung unterschiedlicher Verfahren. Vor diesem Hintergrund sieht QSC diese Risiken im Vertrauen auf eine funktionierende, wettbewerbskonforme Regulierung als moderat an.

Funktionierende Aufsicht auf nationaler und EU-Ebene ist wichtig

UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE RISIKEN

Integration von Akquisitionen • Auch nach dem Erwerb von IP Partner und der INFO AG schließt die QSC-Gruppe die Erweiterung des eigenen Leistungsspektrums auch durch gezielte Zukäufe insbesondere kleinerer ITK-Spezialisten nicht aus. Bei den erfolgten sowie bei weiteren eventuellen Übernahmen besteht das Risiko, dass eine erworbene Gesellschaft die Erwartungen nicht erfüllt. Das Unternehmen hat aber bereits in der Vergangenheit seine Fähigkeit unter Beweis gestellt, solche Integrationsprozesse erfolgreich managen zu können. Für den Fall einer eventuellen weiteren Akquisition sieht QSC daher dieses Risiko als beherrschbar an.

LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Umsätze als Teilnehmernetzbetreiber • QSC hat in den vergangenen Jahren eine bundesweite Infrastruktur aufgebaut und generiert darüber einen erheblichen Teil ihrer Umsätze mit Sprach- und Datendiensten. Das Aufkommen neuer Technologien oder ein verstärkter Wettbewerbsdruck anderer Netzbetreiber könnte dieses Geschäft von QSC stark einschränken. Dank des NGN ist QSC aber in der Lage, bereits heute in diesem Markt marktgerechte, günstige Preise anbieten zu können, ohne damit die Margensituation zu gefährden. Aus heutiger Sicht sieht QSC dieses Risiko daher als moderat an.

Verlust von Lizenzen für Rufnummern • QSC betreibt im Voice-Geschäft zahlreiche Rufnummern. Es besteht das Risiko, dass dem Unternehmen die Lizenzen hierfür infolge von Verstößen gegen gesetzliche oder regulatorische Bestimmungen bzw. der Nichtbeachtung von Auflagen entzogen werden und das Unternehmen für deren Abschaltung beträchtliche Beträge zahlen müsste. QSC stellt daher durch zahlreiche Maßnahmen die Einhaltung sämtlicher Vorschriften sicher. Angesichts dieses bislang funktionierenden Sicherungskonzepts im Sprachgeschäft sieht das Unternehmen dieses Risiko als beherrschbar an.

Abhängigkeit von einzelnen Kunden • Insbesondere im Wiederverkäufer-Geschäft, aber auch im Direkten Vertrieb generiert QSC hohe Umsätze mit wenigen Kunden. Daraus ergibt sich das Risiko einer Abhängigkeit von einem oder sehr wenigen großen Unternehmen. QSC beobachtet dieses Risiko permanent. Da aber eine wechselseitige Abhängigkeit zwischen QSC und dem jeweiligen Kunden besteht und QSC sehr weit in dessen Wertschöpfungskette eingebunden ist, sieht das Unternehmen dieses Risiko als beherrschbar an.

Mögliche Vertragsstrafen • QSC geht im Rahmen größerer Projekte Verträge mit der Zusage von bestimmten Service-Levels ein, die teilweise mit Vertragsstrafen belegt sind. Hierdurch besteht das Risiko hoher Regressansprüche und Aufwendungen infolge von Betriebsstörungen. Dieses Risiko wird durch ein intensives Service-Level-Management und ein durchgängiges Monitoring der gesamten Wertschöpfungskette inklusive der Netze minimiert. Fortlaufende Zertifizierungen, wie sie beispielsweise die INFO AG nach den Prüfungsnormen ISO 9001:2008 (Qualitätsmanagement) und ISO/IEC 27001:2005 (IT-Sicherheit) vornimmt, weisen die Sicherheit und Zuverlässigkeit der eingesetzten IT-Systeme und Infrastruktur nach. Da die QSC-Gruppe in der Vergangenheit fast alle vereinbarten Service-Level-Agreements einhalten konnte, erachtet sie dieses Risiko als beherrschbar.

Eingesetzte IT-Systeme und Infrastruktur werden fortlaufend zertifiziert

Ausfall der eigenen Infrastruktur • Ein möglicher Netzausfall oder der Ausfall eines Rechenzentrums sind ständig unter Beobachtung stehende Risiken. Neben dem Imageverlust könnten insbesondere Schadensersatzforderungen oder hohe Vertragsstrafen nach längeren, großflächigen Ausfällen entsprechende Aufwendungen nach sich ziehen. Aus diesem Grund genießen der Erhalt und die ständige Verbesserung der Sicherheit aller Teilbereiche der ITK-Infrastruktur höchste Aufmerksamkeit im Rahmen des Geschäftsbetriebs. QSC setzt auf Redundanzen innerhalb der Infrastruktur, wozu eine netzunabhängige Stromversorgung ebenso zählt wie eine Spiegelung der Server-Kapazitäten in Reserve-Rechenzentren. Möglichen wärmeinduzierten Hardwarede-

fekten beugen Klimageräte vor, fest definierte Zugangsberechtigungen für alle Technikräume verhindern Missbrauch bzw. Sabotage. Das Unternehmen sieht sich mit diesen und einer Vielzahl weiterer Maßnahmen gut für einen reibungslosen Betrieb gewappnet.

Kriminelle Eingriffe in Systeme • Unbefugte Eingriffe in die ITK-Infrastruktur könnten zu erheblichen Schäden führen. Gleiches gilt für mangelnden Datenschutz und einen unkontrollierten Zugang zu den QSC-Rechenzentren. Bei einem Ausfall der operativen IT-Systeme wären weder die Bearbeitung von Aufträgen noch Entstörungen möglich; der daraus erwachsende monetäre Schaden sowie der Reputationsverlust könnten erheblich sein.

Zur Minderung solcher Risiken hat QSC im IT-Bereich spezielle Sicherheitsbeauftragte benannt, deren Leiter direkt an den Vorstandsvorsitzenden berichtet; bei der INFO AG ist ein ähnliches System implementiert. Dieser Leiter Sicherheit trägt die Hauptverantwortung für ein ausgefeiltes Sicherheitskonzept, das unter anderem laufend optimierte Firewalls und ein mehrstufiges Virenschutzkonzept umfasst und zu einem nahezu vollständigen Ausschluss der oben beschriebenen Risiken führt. Die gültige IT-Security-Policy gibt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zudem konkrete Verhaltensregeln zur Vermeidung von Sicherheitsrisiken. Alle diese Maßnahmen führen dazu, dass die IT-Sicherheitsrisiken unter Anlegung vernünftiger Maßstäbe als beherrschbar angesehen werden können.

QSC verfügt über ein ausgefeiltes Konzept zur IT-Sicherheit

Verlust von Daten • Bedienungsfehler, Hardwareschäden oder die Zerstörung eines Rechenzentrums durch Anschlag oder Naturkatastrophen können zu einem Verlust von unternehmenskritischen Daten führen. Das steigende Datenvolumen aufgrund des hohen Wachstumstempos könnte zudem die Kapazitäten der Datenvorhaltung und Backup-Systeme an ihre Grenzen bringen. In jedem Fall würde ein Verlust von operativen Daten QSC handlungsunfähig machen.

QSC begegnet diesen Risiken mit umfangreichen Sicherungsmaßnahmen. Das Unternehmen archiviert das vollständige Backup im Rahmen des rechtlich Zulässigen über mehrere Jahre und lagert die monatlichen Sicherungen räumlich aus. Täglich erfolgt eine automatisierte Sicherung der zentralen Datenbestände auf Sicherungsbändern; darüber hinaus hält das Unternehmen ein Backup-Rechenzentrum vor. Durch diese umfassenden Maßnahmen sowie ein bestehendes Disaster-Recovery-Konzept ist das Risiko eines Datenverlusts als beherrschbar anzusehen.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Finanzierung der QSC-Gruppe • Eine länger andauernde Rezession, ein aggressiver Preiswettbewerb in wichtigen Märkten oder mögliche Akquisitionen könnten die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel erfordern; QSC beobachtet daher die Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken sehr genau. Zum 31. Dezember 2011 verfügte die QSC-Gruppe über liquide Mittel in Höhe von 24,1 Millionen Euro sowie einen nur teilweise genutzten Kreditrahmen in Höhe von 150 Millionen Euro und sieht sich damit gut finanziert. Der Kreditrahmen besitzt eine Laufzeit bis September 2016, zudem erwirtschaftet das Unternehmen einen nachhaltig positiven Free Cashflow. Vor diesem Hintergrund sieht QSC das Risiko eines Finanzengpasses als gering und das Finanzierungsrisiko insgesamt als beherrschbar an.

Keine Fremdwährungsrisiken • QSC konzentriert sich auf mittelständische Geschäftskunden im deutschen Markt. Es kann daher alle wesentlichen Geschäftsvorfälle in Euro abrechnen und unterliegt keinem nennenswerten Wechselkursrisiko.

SONSTIGE RISIKEN

Verfügbarkeit von Personal • Der Erfolg von QSC basiert auf der Leistung ihrer qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es besteht das Risiko, dass auf der einen Seite Leistungsträger das Unternehmen kurzfristig verlassen könnten und auf der anderen Seite eine Rekrutierung neuer Angestellter am Markt zu den geplanten Konditionen nicht möglich ist. Dies gilt insbesondere für das wachstumsstarke Outsourcing- und Consulting-Geschäft im Direkten Vertrieb. QSC begegnet diesem Risiko durch umfangreiche Maßnahmen der Personalbindung. Die betriebliche Ausbildung, Hochschulkooperationen und eine Vielzahl von Netzwerkaktivitäten stellen sicher, dass QSC über eine ausreichende Zahl von Nachwuchskräften verfügt. Das Unternehmen sieht dieses Risiko daher als beherrschbar an, wird aber im laufenden Geschäftsjahr seine Aktivitäten in der Personalrekrutierung noch einmal verstärken.

Betriebliche Ausbildung
und weitere Aktivitäten
sichern Nachwuchs

GESAMTAUSSAGE

Keine wesentlichen Risiken erkennbar • Unter Berücksichtigung möglicher Schadensausmaße und Eintrittswahrscheinlichkeiten dieser und weiterer potenzieller Risiken sind derzeit keine Risiken erkennbar, die zu einer dauerhaften, wesentlichen Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage führen könnten. Organisatorisch wurden alle sinnvollen und vertretbaren Voraussetzungen geschaffen, um bei möglichen Risikosituationen frühzeitig informiert zu sein und entsprechend handeln zu können.

Dennoch können die künftigen Ergebnisse von QSC aufgrund dieser oder anderer Risiken sowie fehlerhafter Annahmen erheblich von den Erwartungen des Unternehmens und seines Managements abweichen. Sämtliche Angaben in diesem Konzernabschluss sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, sogenannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung im Rahmen des Risikomanagements.

Nachtragsbericht

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Einigung über Verschmelzungsvertrag erreicht • Im laufenden Geschäftsjahr treibt die QSC-Gruppe die Vereinfachung ihrer gesellschaftsrechtlichen Struktur voran. Im Zuge dessen erfolgte eine Umfirmierung von IP Partner in INFO Gesellschaft für Informationssysteme Holding AG (INFO Holding) und eine Sitzverlegung dieser Gesellschaft nach Hamburg. Am 13. März 2012 gab der Vorstand der INFO AG bekannt, dass er sich mit der INFO Holding auf den Entwurf eines Vertrags geeinigt habe, mit dem die INFO AG auf die INFO Holding verschmolzen werden soll; die Unterzeichnung des Vertrags erfolgte am 20. März 2012. Dieser Vertrag enthält die Angabe, dass im Zusammenhang mit der Verschmelzung ein Ausschluss der noch verbleibenden Aktionäre der INFO AG nach § 62 Abs. 5, Satz 1 des Umwandlungsgesetzes in Verbindung mit §§ 327a ff. des Aktiengesetzes erfolgen soll. Ein entsprechender Übertragungsbeschluss soll bei Vorlage der gesetzlichen Voraussetzungen der ordentlichen Hauptversammlung der INFO AG, die voraussichtlich am 24. Mai 2012 stattfindet, zur Abstimmung vorgelegt werden.

Verschmelzung soll bis Ende Oktober 2012 abgeschlossen sein

Die Verschmelzung erfolgt im Innenverhältnis mit Wirkung zum Ablauf des 31. Dezember 2011 und soll formell bis Oktober 2012 abgeschlossen sein. Danach ist in der INFO Holding das gesamte IT-nahe Portfolio der QSC-Gruppe gebündelt – vom IT-Consulting über Housing und Hosting bis hin zum IT-Outsourcing. Die INFO Holding bildet damit einen zentralen Bestandteil des Geschäftsbereichs Direkter Vertrieb.

Neuordnung der Aktionärsstruktur • Am 15. März 2012 informierte die bereits vorbörslich investierte US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital QSC darüber, dass sie die sich noch in ihrem Besitz befindlichen 25.247.242 QSC-Aktien an die Investoren ihres zum Teil schon weit mehr als zehn Jahre laufenden Fonds übertragen habe. Bei diesen Investoren handelt es sich in erster Linie um langfristig orientierte US-amerikanische institutionelle Anleger sowie Family Offices. Der Streubesitzanteil erhöhte sich dadurch auf 79,8 Prozent. Darüber hinaus sind der QSC-Gruppe keine nach Schluss des Geschäftsjahres eingetretenen Vorgänge von besonderer Bedeutung bekannt, über die zu berichten wäre.

Chancen- und Prognosebericht

GESAMTAUSSAGE ZUR WEITEREN ENTWICKLUNG

Abschluss des Transformationsprozesses • Die QSC-Gruppe wird 2012 den Transformationsprozess von einem TK- zu einem ITK-Anbieter weitgehend abschließen und die Integration der beiden neuen Tochtergesellschaften INFO AG und IP Partner vorantreiben. Die im Januar 2012 angekündigte Verschmelzung der beiden Töchter und der damit verbundene Erwerb der restlichen Anteile an der INFO AG erleichtern die gruppenweite Zusammenarbeit und bilden ab 2013 eine wichtige Voraussetzung für nachhaltig profitables Wachstum. Anfang 2012 macht es die unsichere konjunkturelle Lage äußerst schwierig, die sich hieraus ergebende Dynamik richtig abzuschätzen, da viele Firmen größere ITK-Projekte im Falle einer Rezession auf einen späteren Zeitpunkt verschieben könnten. Unabhängig von der Konjunktur erwartet QSC 2012 einen nochmaligen Rückgang in konventionellen TK-Geschäftsfeldern wie Call-by-Call und ADSL2+ in einer Größenordnung von rund 25 Millionen Euro. Zusätzlich ist mit einem weiteren Umsatzausfall in Höhe von knapp 6 Millionen Euro aufgrund der Festsetzung niedrigerer Zuführungs- und Terminierungsentgelte durch die Bundesnetzagentur zu rechnen. Im Gegenzug plant das Unternehmen, in ITK-Geschäftsfeldern wie Outsourcing und Consulting schneller als der Markt zu wachsen.

Insgesamt plant die QSC-Gruppe im Jahr 2012 einen Umsatz in Höhe von 480 bis 510 Millionen Euro. Bei der EBITDA-Marge wird angesichts der erstmaligen ganzjährigen Konsolidierung beider Tochtergesellschaften ein Wert von mindestens 16 Prozent angestrebt. Darüber hinaus erwartet das Unternehmen einen Free Cashflow in Höhe von 22 bis 32 Millionen Euro. Diese Größe berücksichtigt geplante Investitionen in das Wachstum insbesondere im Direkten Vertrieb und beinhaltet erstmals keine Zahlungen des ehemaligen Miteigentümers der Netzgesellschaft Plusnet, TELE2.

Die QSC-Gruppe sieht das Jahr 2012 als Vorbereitungsjahr, um ihre volle Schlagkraft zu erreichen. Wachsende Erfolge mit ITK- und in zunehmendem Maße auch Cloud-Diensten sowie die rückläufige Bedeutung des konventionellen TK-Geschäfts dürften ab 2013 dazu führen, dass das Unternehmen höhere Umsatzzuwächse realisiert und dabei Schritt für Schritt die Ertrags- und Finanzkraft steigert.

QSC plant für 2012 einen Umsatz von 480 bis 510 Millionen Euro

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Schwacher Konjunkturausblick • Bereits im Jahresverlauf 2011 zeichnete sich ein Ende des Aufschwungs in Deutschland ab; die Wachstumsraten schwächten sich gegen Jahresende deutlich ab. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet die Bundesregierung in ihrem Jahreswirtschaftsbericht 2012 einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um nur 0,7 Prozent. Damit dürfte sich die deutsche Wirtschaft immer noch besser entwickeln als die vieler anderer Eurostaaten, die sich entweder schon in der Rezession befinden oder hineinzugeraten drohen. Auch für Deutschland

ist Anfang 2012 noch nicht auszuschließen, dass die Wirtschaft zwei Quartale in Folge schrumpft, was als Rezession bezeichnet würde. Diese hohe Ungewissheit über den weiteren Konjunkturverlauf erschwert die Planung zu Jahresbeginn 2012 und begründet die von QSC angegebenen Bandbreiten für zentrale Steuerungsgrößen.

ENTWICKLUNG DES BRUTTOINLANDPRODUKTS IN DEUTSCHLAND



Die Tatsache, dass sich der Preiswettbewerb in vielen ITK-Geschäftsfeldern im Falle einer länger andauernden Rezession verschärfen dürfte, stellt eine weitere Herausforderung für die Planung dar. QSC geht davon aus, dass die Preise insbesondere für konventionelle TK-Dienste noch einmal sinken werden und es generell nur denjenigen ITK-Anbietern gelingen wird, sich dem Preisdruck zu entziehen, die mit Service und Qualität punkten können – genau diese Themen genießen daher in der gesamten Gruppe höchste Priorität.

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Im ITK-Markt setzt sich die zweigeteilte Entwicklung 2012 fort

Leichtes Wachstum im ITK-Markt trotz schwacher Konjunktur • 2012 wird sich die zweigeteilte Entwicklung des ITK-Marktes einer Prognose des Branchenverbands BITKOM zufolge fortsetzen: Während das Geschäft mit Hardware, Software und IT-Services danach um 3,1 Prozent auf 72,4 Milliarden Euro zulegen dürfte, wird der TK-Umsatz gerade einmal um 0,6 Prozent auf 66,1 Milliarden Euro wachsen. Dieser Anstieg ist zudem allein auf die rasant steigende Nachfrage nach mobilen Datendiensten zurückzuführen; im festnetzbasiereten Sprachgeschäft erwartet BITKOM einen Umsatzrückgang um 7,0 Prozent. Insgesamt dürften die deutschen ITK-Umsätze dieser Prognose zufolge 2012 um 1,6 Prozent auf 151,0 Milliarden Euro steigen.

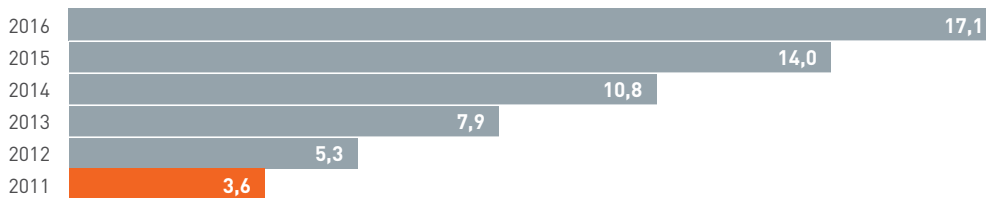
ITK-MARKT IN DEUTSCHLAND (in Mrd. €)



Rasch wachsende Bedeutung von Cloud-Diensten • Mit der Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter hat die QSC-Gruppe die Weichen gestellt, um am Wachstum des IT-Marktes zu partizipieren und zugleich die Abhängigkeit vom konventionellen Sprachgeschäft zu vermindern. Neue Wachstumsimpulse dürften sich 2012 und darüber hinaus insbesondere aus der stark steigenden Nachfrage nach Cloud-Diensten ergeben. BITKOM geht davon aus, dass dieser Markt in Deutschland bereits 2012 ein Volumen von 5,3 Milliarden Euro erreichen und bis 2016 auf eine Größe von 17,1 Milliarden Euro anwachsen wird. Knapp zwei Drittel der Umsätze dürften im Jahr 2016 auf Unternehmenskunden entfallen. In diesem Markt ist die QSC-Gruppe bereits aktiv und plant weitere Angebote im Jahresverlauf 2012.

Knapp zwei Drittel der Umsätze im Cloud-Markt entfallen auf Firmen

CLOUD-COMPUTING-MARKT IN DEUTSCHLAND (in Mrd. €)



REGULATORISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Neues Telekommunikationsgesetz tritt in Kraft • Im TK-Geschäft unterliegt die QSC-Gruppe weiterhin der Regulierung durch die Bundesnetzagentur. Eine wesentliche Grundlage für diese Regulierung bildet das Telekommunikationsgesetz (TKG); im Jahresverlauf 2012 wird dessen neue Fassung in Kraft treten, die unter anderem das Europäische Richtlinienpaket aus dem Jahr 2009 umsetzt.

Für QSC sind mit dem neuen Gesetz zahlreiche Änderungen verbunden. Generell werden Marktanalyse- und Regulierungsverfügungsverfahren durch die Mitwirkung des GEREK (Gremium europäischer Regierungsstellen für elektronische Kommunikation) künftig inhaltlich und zeitlich deutlich intensiviert. Das GEREK setzt sich aus Mitgliedern der 27 nationalen Regulierungsbehörden zusammen, ist bei Konsolidierungsverfahren zwingend zu beteiligen und soll in erster Linie zur Harmonisierung der innereuropäischen Regulierungspraxis beitragen.

Weitere Neuerungen betreffen den Kundenschutz, Warteschleifen, die Rechnungsstellung und den Anbieterwechsel. Hier werden die Informationspflichten von TK-Anbietern verschärft bzw. die Auskunftsmöglichkeiten von Kunden erweitert. Es ist darüber hinaus nicht auszuschließen, dass die Entgelte für die Nutzung der „letzten Meile“, der Teilnehmeranschlussleitung, wieder steigen, da das Berechnungsverfahren geändert wird. Falls das neue TKG den Geschäftsverlauf der QSC-Gruppe negativ beeinflussen sollte, wird das Unternehmen hierüber zeitnah informieren. Aktuell sieht sich QSC für die neuen Vorgaben gut gerüstet.

Weitere Reduzierung der Zuführungs- und Terminierungsentgelte • Darüber hinaus ist zu beachten, dass die Bundesnetzagentur die deutliche Reduzierung der Zuführungs- und Terminierungsentgelte sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk lediglich bis zum 30. November 2012 festgelegt hat. Branchenbeobachter gehen davon aus, dass die Regulierungsbehörde im Jahresverlauf 2012 in einem Konsultations- und Notifizierungsverfahren eine nochmalige signifikante Senkung dieser Entgelte durchsetzen wird. Für QSC wäre eine solche Entscheidung mit einer weiteren Umsatzeinbuße verbunden; die aktuelle Entgeltreduzierung schmälerte den Umsatz 2011 um 26 Millionen Euro, wobei anzumerken ist, dass die QSC-Gruppe solche Entgelte als durchlaufenden Posten sieht und deshalb die Ertragskraft nicht beeinträchtigt wird.

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

Umsatz von 480 bis 510 Millionen Euro geplant • Die QSC-Gruppe wird im Jahr 2012 ihren Transformationsprozess weitgehend abschließen. Dabei wird es nochmals zu einem deutlichen Umsatzrückgang in traditionellen TK-Geschäftsfeldern kommen, allen voran im Call-by-Call- und ADSL2+ Geschäft. Beide sind Bestandteil des Geschäftsbereichs Wiederverkäufer, in dem die QSC-Gruppe daher für 2012 einen rückläufigen Umsatz erwartet. Während die Umsätze im Indirekten Vertrieb stabil bleiben dürften, erwartet das Unternehmen im Direkten Vertrieb ein Wachstum über Marktniveau.

UMSATZ (in Mio. €)

2012*	480 – 510
2011	478,1

* geplant

QSC investiert 2012
in das Wachstum
im Direkten Vertrieb

Die unterschiedliche Entwicklung der Geschäftsbereiche verändert die Kostenstruktur der QSC-Gruppe. Der wachstumsstarke Direkte Vertrieb ist vergleichsweise personalintensiv und verursacht entsprechend höhere Kosten der umgesetzten Leistungen. Darüber hinaus wird QSC 2012 in diesem Geschäftsbereich in Wachstum investieren und unter anderem zusätzliche Fachkräfte rekrutieren. Dessen ungeachtet plant die QSC-Gruppe aber für 2012 mit einer EBITDA-Marge von mindestens 16 Prozent und damit einer EBITDA-Marge auf dem Niveau des zweiten Halbjahres 2011. Ein wesentlicher Faktor für die anhaltende Ertragsstärke ist die strikte Kostendisziplin in allen Bereichen; sie führt unter anderem dazu, dass der Anteil der Marketing- und Vertriebskosten sowie der allgemeinen Verwaltungskosten am Gesamtumsatz weiter sinken dürfte.

QSC plant Dividende von mindestens 0,08 Euro je Aktie auch für 2012 und 2013. • Die Ertragskraft der QSC-Gruppe bestärkt den Vorstand in seiner Planung, auch für die Geschäftsjahre 2012 und 2013 eine Dividende von jeweils mindestens 0,08 Euro je Aktie ausschütten zu wollen.

Weitere Integration von IP Partner und INFO AG • Während die Integration des Housing- und Hosting-Spezialisten IP Partner Anfang 2012 bereits weit fortgeschritten ist, arbeiten QSC und INFO AG noch unter strikter Beachtung der Unabhängigkeit der börsennotierten Tochtergesellschaft zusammen. Erste gemeinsame Vertriebsfolge zeigen aber bereits die sich hieraus ergebenden Möglichkeiten.

Im laufenden Jahr plant QSC eine Vereinfachung der gesellschaftsrechtlichen Struktur in mehreren Schritten. Bereits am 9. Januar 2012 brachte dazu die QSC AG ihre Anteile an der INFO AG über eine Sachkapitalerhöhung in die IP Partner ein, die daraufhin bekannt gab, einen Verschmelzungsvertrag mit der INFO AG sowie einen Squeeze-out der verbleibenden freien Aktionäre dieser Gesellschaft anzustreben. Ziel der QSC-Gruppe ist es, mit diesen Maßnahmen die IT-Kompetenz zu bündeln und so die Marktposition in Geschäftsfeldern wie Outsourcing, Hosting und Consulting noch schneller auszubauen. QSC geht davon aus, dass die angestrebten Maßnahmen im Jahresverlauf 2012 zum Abschluss gebracht werden können.

ERWARTETE FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Moderate Investitionsquote • Die QSC-Gruppe plant in den kommenden beiden Jahren mit hohen Mittelzuflüssen aus betrieblicher Tätigkeit, wobei diese anders als 2011 in den kommenden beiden Jahren nicht durch positive Sondereffekte beeinflusst werden dürften; 2011 hatte der ehemalige Plusnet-Mitgesellschafter TELE2 sämtliche Zahlungen geleistet, die ansonsten bis Ende 2013 angefallen wären. Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit fallen unverändert moderat aus, da QSC außer Ersatz- und Erneuerungsinvestitionen und dem Ausbau der Rechenzentren keine großen Investitionen in die Infrastruktur plant. Die Investitionsquote dürfte 2012 und in den Folgejahren zwischen 6 und 10 Prozent vom Umsatz schwanken und im Durchschnitt bei 8 Prozent liegen.

Angesichts moderater Investitionen und einer stabilen operativen Ertragskraft plant die QSC-Gruppe für 2012 mit einem Free Cashflow in Höhe von 22 bis 32 Millionen Euro. Diese Größe enthält wie in den Vorjahren sämtliche laufenden finanziellen Zu- und Abflüsse und berücksichtigt nicht einmalige Zahlungen, wie sie sich beispielsweise aus der erstmaligen Zahlung einer Dividende oder Akquisitionen ergeben.

Der nachhaltig positive Free Cashflow trägt entscheidend zu einer Verbesserung der Bilanzrelationen bei. Die QSC-Gruppe wird im laufenden Geschäftsjahr die im Branchenvergleich äußerst moderate Nettoverschuldung teilweise abbauen und die Liquidität stärken. Aller Voraussicht nach wird allerdings die Eintragung der geplanten Verschmelzung der INFO AG auf die IP Partner in der zweiten Jahreshälfte 2012 zu einem einmaligen Liquiditätsabfluss für den Erwerb der noch ausstehenden INFO-Aktien führen.

QSC erwartet 2012
Free Cashflow von
22 bis 32 Millionen Euro

CHANCEN VON QSC

Cloud-Dienste eröffnen Wachstumspotenzial • Mit den beiden Übernahmen hat sich die QSC-Gruppe 2011 zu einem ITK-Anbieter entwickelt. Im laufenden Geschäftsjahr ergeben sich daraus insbesondere die folgenden Chancen:

- **Ausweitung des Budgets bei Bestandskunden** • Bislang nutzen viele Kunden nur Teile des ITK-Angebots der QSC-Gruppe. Das Unternehmen wird daher im laufenden Geschäftsjahr sein erweitertes ITK-Leistungsspektrum mittelständischen Kunden und Vertriebspartnern vorstellen und damit zusätzliche Umsatzpotenziale bei Bestandskunden erschließen. Insbesondere die Vermarktung von Leistungen aus den umsatzstarken Geschäftsfeldern Outsourcing und Consulting an mittlere und größere Betriebe bietet erhebliche Chancen.
- **Gewinnung weiterer mittelständischer Kunden** • Die QSC-Gruppe verfügt über ein umfassendes ITK-Leistungsspektrum und eine einzigartige Positionierung als Mittelständler für Mittelständler im deutschen ITK-Markt. Diese Wettbewerbsvorteile wird das Unternehmen nutzen, um wie 2011 weitere Mittelständler als Kunden zu gewinnen.
- **Bündelung der ITK-Kräfte im Direkten Vertrieb** • Im laufenden Geschäftsjahr bündelt die QSC-Gruppe die bestehenden Kompetenzen von INFO AG, IP Partner und der QSC AG im Geschäftsbereich Direkter Vertrieb. Die gemeinsame und koordinierte Kundenansprache dürfte zu steigenden Umsätzen mit bestehenden und neuen Kunden führen.
- **Vermarktung von Cloud-Diensten** • Unternehmen jeder Größenordnung beschäftigen sich immer stärker mit den Möglichkeiten der Auslagerung von ITK-Diensten in die Rechnerwolke, die Cloud. QSC wird im laufenden Geschäftsjahr mit der Vermarktung weiterer cloudbasierter Produkte und Dienste beginnen und so ihre Vorreiterrolle in diesem Wachstumsmarkt unterstreichen.
- **Ausbau des Partnervertriebs** • Die QSC-Gruppe wird im laufenden Geschäftsjahr zusätzliche Partner für den Indirekten Vertrieb gewinnen und so neue Kanäle für das erweiterte ITK-Leistungsspektrum erschließen. Der Fokus liegt auf der Zusammenarbeit mit regionalen IT-Dienstleistern und IT-Systemhäusern, die insbesondere an Cloud-Diensten sowie Rechenzentrumsdienstleistungen wie Housing und Hosting interessiert sein dürften.
- **Verteilte Rechenzentren bilden Grundlage für weiteres Wachstum** • Bereits im März 2012 schloss die QSC-Gruppe den Ausbau des Rechenzentrums am Standort München ab und verfügt damit über eine Kapazität von 15.000 Quadratmetern im Bundesgebiet. Im Jahresverlauf 2012 wird das Unternehmen diese Kapazitäten an bestehende und neue Kunden vermarkten. Zugleich bildet die höhere Kapazität die Grundlage dafür, mit bestehenden und neuen Kunden die Position im Wachstumsmarkt Cloud-Computing auszubauen.

- **Gewinnung von Partnern für die Open-Access-Plattform** • Die QSC-Gruppe erwartet, dass 2012 weitere regionale Netzbetreiber und bundesweite Vermarkter ihre bundesweite Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für NGA-Anschlüsse nutzen werden. Das Unternehmen dürfte damit weiterhin in besonderem Maße an dem Aufbau einer Glasfaser-Infrastruktur in vielen Kommunen partizipieren und sich frühzeitig im Markt für Internetzugänge der nächsten Generation (Next Generation Access) positionieren.
- **Bildung strategischer Allianzen** • QSC beteiligt sich im Rahmen von Konsortien an der Entwicklung von Cloud-Diensten unter anderem für die Automobil- und Energiebranche. Bei deren Einführung werden strategische Allianzen eine große Rolle spielen; Märkte wie Energiemanagement und Elektromobilität lassen sich nur mit starken strategischen Partnern erschließen. Das Unternehmen wird daher im laufenden Jahr die Gespräche mit nationalen und internationalen Unternehmen intensivieren und so die Basis für eine erfolgreiche Vermarktung der eigenen Entwicklungsprojekte schaffen.

Köln, 22. März 2012

QSC AG
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Arnold Stender



Thomas Stoek

**WARUM VERBESSERTE SICH DAS
EBITDA 2011 NUR UM 2 PROZENT?**

DIE STRUKTUR DER KOSTEN BEI QSC ÄNDERT SICH. DIE ERTRAGSSTÄRKE BLEIBT.

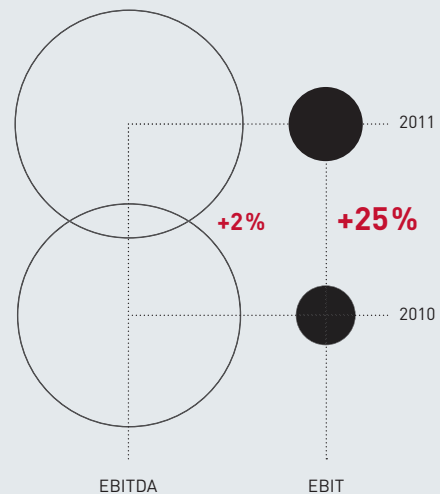
2011 STIEG DAS EBITDA IN DER TAT NUR UM ZWEI PROZENT: DAS EBIT, DAS OPERATIVE ERGEBNIS, VERBESSERTE SICH ABER IM SELBEN ZEITRAUM UM GLEICH 25 PROZENT.

Die erneute Steigerung des EBITDA-Ergebnisses auf 79,9 Millionen Euro gegenüber 78,1 Millionen Euro im Jahr 2010 ist ein Erfolg. Denn mit der INFO AG hat QSC ein Unternehmen mit einer anderen Kostenstruktur übernommen. Das Gros der INFO-Kosten für das Outsourcing- und das besonders personalintensive Consulting-Geschäft verbucht die QSC-Gruppe unter „Kosten der umgesetzten Leistungen“. Dies bedeutet, dass es unmittelbar das EBITDA-Ergebnis beeinflusst. Hinzu kommen zwei weitere Faktoren: Mit der INFO AG hat QSC eine im Freiverkehr notierte Aktiengesellschaft erworben und unterhält jetzt zwei Verwaltungen börsennotierter Unternehmen. Zudem erhöhte diese Übernahme sowie der Erwerb von 100 Prozent des Hosting- und Housing-Spezialisten IP Partner temporär die Verwaltungskosten. Trotz all dieser Faktoren stieg 2011 das EBITDA-Ergebnis. Die Fortschritte bei der Steigerung der Ertragskraft zeigen sich aber noch besser beim operativen Ergebnis, dem EBIT: Es verbesserte sich 2011 um 25 Prozent auf 26,2 Millionen Euro. Bis 2016 ist im Übrigen ein weiterer deutlicher Anstieg beider Größen geplant.



» Mehr Informationen zur Ertragsstärke

AUCH 2011 STEIGERTE QSC IHRE ERTRAGSKRAFT



TROTZ DER ÜBERNAHME ZWEIER IT-ANBIETER STEIGERTE DIE QSC-GRUPPE ALLE ERGEBNISSE: EBITDA, EBIT UND DEN KONZERNGEWINN.

€ 0,08

JE AKTIE: DIE STEIGENDE ERTRAGSKRAFT BILDET DIE BASIS FÜR DIE ERSTMALIGE AUS-SCHÜTTUNG EINER ATTRAKTIVEN DIVIDENDE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011

Finanzbericht

Konzernabschluss		86
Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung	86	Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
Konzern-Kapitalflussrechnung	87	Gesamtergebnisrechnung
Konzern-Bilanz	88	
Bestätigungsvermerk		93
Konzernanhang		94
Informationen zum Unternehmen	94	Erläuterungen zur Bilanz
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	94	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
Erläuterungen zur Gewinn-und- Verlust-Rechnung	112	Sonstige Erläuterungen
Versicherung der gesetzlichen Vertreter		155

KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2011	2010
Umsatzerlöse	7	478.079	422.106
Kosten der umgesetzten Leistungen	8	-360.472	-315.206
Bruttoergebnis vom Umsatz		117.607	106.900
Marketing- und Vertriebskosten	9	-56.680	-55.982
Allgemeine Verwaltungskosten	10	-35.122	-29.556
Sonstige betriebliche Erträge	11	1.839	684
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11	-1.417	-1.168
Operatives Ergebnis		26.227	20.878
Finanzerträge	12	506	261
Finanzierungsaufwendungen	12	-3.334	-2.294
Ergebnis vor Ertragsteuern		23.399	18.845
Ertragsteuern	42	4.583	5.323
Konzernergebnis		27.982	24.168
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallender Gewinn		371	-
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallender Gewinn		27.611	24.168
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	13	0,20	0,18
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	13	0,20	0,17

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	2011	2010
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	35		
Ergebnis vor Steuern		23.399	18.845
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	15, 18	53.262	49.825
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen		-157	-188
Verlust aus Anlagenabgängen		993	844
Veränderung der Rückstellungen	30, 32	-1.376	559
Veränderung der Forderungen Altgesellschafter		28.358	-
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	-413	-7.689
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31	-140	-3.857
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden		-27.172	-1.744
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	35	76.754	56.595
Cashflow aus Investitionstätigkeit	36		
Auszahlungen durch den Erwerb von Tochterunternehmen nach Abzug erworbener liquider Mittel		-57.629	-
Einzahlungen durch den Verkauf eines Tochterunternehmens nach Abzug liquider Mittel		1.429	-
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-13.336	-18.632
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen		-15.803	-6.502
Cashflow aus Investitionstätigkeit	36	-85.339	-25.134
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	37		
Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen		-5	-4
Rückzahlung von Schulden anderer Gesellschafter		-	-1.690
Auszahlungen für den Erwerb von weiteren Anteilen an einem Tochterunternehmen nach Übernahme der Beherrschung		-15.514	-
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	25	240	274
Rückzahlung sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden		-576	-2.198
Aufnahme (Rückzahlungen) von Darlehen	29	10.795	-5.000
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsverträgen	29	-8.833	-17.562
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	37	-13.893	-26.180
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-22.478	5.281
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	24	46.233	40.952
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember		23.755	46.233
Gezahlte Zinsen		1.843	1.356
Erhaltene Zinsen		307	237
Gezahlte Ertragsteuern		750	536

KONZERN-BILANZ

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Anhang-Nr.	31.12.2011	31.12.2010 ¹
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	15	116.740	108.087
Grundstücke und Bauten	15	28.313	-
Geschäfts- oder Firmenwert	16	76.265	49.279
Andere immaterielle Vermögenswerte	18	56.289	22.959
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	3.622	-
Vorauszahlungen	20	1.718	-
Sonstige langfristige Vermögenswerte	22	518	498
Aktive latente Steuern	42	7.961	8.484
Langfristige Vermögenswerte		291.426	189.307
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	65.705	61.284
Forderungen gegenüber Altgesellschafter		-	28.358
Vorauszahlungen	20	4.526	2.883
Vorratsvermögen	21	1.563	1.045
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	22	3.944	2.774
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	23	341	332
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	24	23.755	46.233
Kurzfristige Vermögenswerte		99.834	142.909
BILANZSUMME		391.260	332.216

	Anhang-Nr.	31.12.2011	31.12.2010 ¹
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN			
Eigenkapital			
Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	25	137.257	137.128
Kapitalrücklage	26	140.095	139.593
Sonstige Rücklagen	28	-362	-47
Konzernbilanzverlust		-72.069	-92.626
Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital		204.921	184.048
Auf die nicht beherrschenden Gesellschafter entfallendes Eigenkapital			
		2.378	-
Eigenkapital		207.299	184.048
Schulden			
Langfristige Schulden			
Langfristige Schulden aus Finanzierungsverträgen	29	6.879	2.044
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	29	15.404	-
Wandelschuldverschreibungen	40	15	20
Pensionsrückstellungen	30	5.339	1.067
Sonstige Rückstellungen	32	1.036	-
Rechnungsabgrenzungsposten	33	20.914	-
Passive latente Steuern	42	5.065	4.108
Langfristige Schulden		54.652	7.239
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31	46.617	38.043
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsverträgen	29	6.698	5.493
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	29	28.181	10.000
Sonstige Rückstellungen	32	2.879	2.085
Steuerrückstellungen	32	5.764	2.215
Rechnungsabgrenzungsposten	33	24.781	69.842
Sonstige kurzfristige Schulden	34	14.389	13.251
Kurzfristige Schulden		129.309	140.929
Schulden		183.961	148.168
BILANZSUMME		391.260	332.216

¹ Zur Anpassung des Eigenkapitals siehe Anhang Nr. 3

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS

Eurobeträge in Tausend (T €)

Anhang-Nr.	Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital				Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzernbilanzverlust	
Saldo zum 1. Januar 2011	137.128	139.593	-47	-92.626	184.048
Konzernergebnis				27.611	27.611
Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis					
nach Ertragsteuern	28		-315		-315
Gesamtergebnis			-315	27.611	27.296
Unternehmenserwerb mit nicht beherrschenden Anteilen	38				
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen nach der Erstkonsolidierung	38			-7.054	-7.054
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	40	129	111		240
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	40		391		391
Saldo zum 31. Dezember 2011	137.257	140.095	-362	-72.069	204.921
Saldo zum 1. Januar 2010	136.998	563.687	-1.129	-539.844	159.712
Korrektur Sonstige Rücklagen zum 1. Januar 2010 ¹			1.244	-1.244	-
Korrigierter Saldo zum 1. Januar 2010	136.998	563.687	115	-541.088	159.712
Konzernergebnis				24.168	24.168
Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis					
nach Ertragsteuern	28		-162		-162
Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen			-162	24.168	24.006
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	40	130	145		275
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	40		55		55
Umbuchung Kapitalrücklage			-424.294	424.294	-
Saldo zum 31. Dezember 2010	137.128	139.593	-47	-92.626	184.048

¹ Zur Anpassung des Eigenkapitals siehe Anhang Nr. 3

Auf die nicht beherrschenden Anteile entfallendes Eigenkapital	Konzern-Eigenkapital	
-	184.048	Saldo zum 1. Januar 2011
371	27.982	Konzernergebnis
		Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis
-54	-369	nach Ertragsteuern
317	27.613	Gesamtergebnis
10.521	10.521	Unternehmenserwerb mit nicht beherrschenden Anteilen
		Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen nach der Erstkonsolidierung
-8.460	-15.514	
	240	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	391	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
2.378	207.299	Saldo zum 31. Dezember 2011
-	159.712	Saldo zum 1. Januar 2010
		Korrektur Sonstige Rücklagen zum 1. Januar 2010 ¹
-	159.712	Korrigierter Saldo zum 1. Januar 2010
	24.168	Konzernergebnis
		Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis
	-162	nach Ertragsteuern
		Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen
-	24.006	
	275	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	55	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
	-	Umbuchung Kapitalrücklage
-	184.048	Saldo zum 31. Dezember 2010

GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Eurobeträge in Tausend (T €)

	2011	2010
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	-551	-237
Veränderung der unrealisierten Zeitwertänderungen von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten	3	2
Steuereffekt, gesamt	179	73
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	-369	-162
Konzernergebnis	27.982	24.168
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	27.613	24.006
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallendes Gesamtergebnis	317	-
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Gesamtergebnis	27.296	24.006

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der QSC AG, Köln, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Entwicklung des Eigenkapitals, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung ein hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Köln, den 22. März 2012

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Kraus
Wirtschaftsprüfer

Gall
Wirtschaftsprüfer

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2011

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG (nachfolgend auch QSC, QSC AG oder die Gesellschaft) bietet mittelständischen Unternehmen umfassende ITK-Services – von der Telefonie, Datenübertragung, Housing, Hosting bis zu IT-Outsourcing und IT-Consulting. Mit ihren Tochtergesellschaften INFO Gesellschaft für Informationssysteme Aktiengesellschaft („INFO AG“), einem IT-Full-Service Provider mit Sitz in Hamburg, und IP Partner AG („IP Partner“), Housing- und Hosting-Spezialist mit Sitz in Nürnberg, zählt die QSC-Gruppe zu den führenden mittelständischen Anbietern von ITK-Leistungen in Deutschland. QSC bietet maßgeschneiderte Managed Services für individuelle ITK-Anforderungen und ein umfassendes Produkt-Portfolio für Kunden und Vertriebspartner, das sich modular dem jeweiligen Kommunikations- und IT-Bedarf anpassen lässt. QSC bietet ihre Dienste auf Basis eines eigenen Next Generation Networks (NGN) an und betreibt eine Open-Access-Plattform, die unterschiedlichste Breitband-Technologien miteinander verbindet.

QSC ist eine in der Bundesrepublik Deutschland eingetragene Aktiengesellschaft, der Sitz befindet sich in 50829 Köln, Mathias-Brüggen-Straße 55. Im Handelsregister des Amtsgerichts Köln wird die Gesellschaft unter der Nummer HRB 28281 geführt. Seit dem 19. April 2000 ist QSC an der Deutschen Börse und seit Anfang 2003 nach der Neuordnung des Aktienmarktes im Prime Standard notiert. Am 22. März 2004 wurde QSC in den TecDAX aufgenommen, der die 30 größten und liquidesten Technologiewerte im Prime Standard umfasst.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

1 Grundlagen der Abschlusserstellung

Die Gesellschaft ist nach Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 zur Aufstellung des Konzernabschlusses nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften verpflichtet und damit gemäß § 315a Abs. 1 HGB von der Erstellung eines Konzernabschlusses nach HGB befreit. Im Konzernabschluss verwendet QSC das Anschaffungskostenprinzip; lediglich die zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte wurden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. QSC erstellt den Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den durch das International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten und zum 31. Dezember 2011 gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden Vorschriften. Die Gesellschaft berücksichtigte alle für das Geschäftsjahr 2011 verpflichtend anzuwendenden IFRS, International Accounting Standards (IAS) sowie die Auslegungen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC).

Das Geschäftsjahr von QSC und ihrer einbezogenen Tochtergesellschaften (nachfolgend auch Konzern) entspricht dem Kalenderjahr. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf Tausend (T €) auf- oder abgerundet. Vorgänge nach Ende der Berichtsperiode, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme des Konzerns wesentlich wären, traten bis zum 22. März 2012 (Datum der Freigabe des Konzernabschlusses durch den Vorstand zur Weitergabe an den Aufsichtsrat) nicht ein.

2 Konsolidierung

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der QSC AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahres. QSC stellt die Abschlüsse der Tochterunternehmen unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag auf wie den Abschluss des Mutterunternehmens. Die Gesellschaft eliminiert hierbei alle konzerninternen Geschäftsvorfälle in voller Höhe. Die Tochterunternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, also dem Zeitpunkt, zu dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht. Die in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sind im Anhang 38 näher erläutert.

3 Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Bei der im Geschäftsjahr 2008 vorgenommenen Änderung des Vorjahresabschlusses wurde irrtümlich eine Korrektur der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte in Höhe von T € 970 bei den sonstigen Rücklagen und nicht beim Konzernbilanzverlust vorgenommen. Ferner wurde die Veränderung der Pensionsrückstellungen aus der Berücksichtigung versicherungsmathematischer Verluste unter Berücksichtigung der daraus resultierenden latenten Steuern im Geschäftsjahr 2009 in Höhe des Teilbetrages von T € 274 irrtümlich erfolgswirksam und nicht im sonstigen Eigenkapital vorgenommen. In Übereinstimmung mit IAS 8 wurde die Korrektur von insgesamt T € 1.244 im Konzerneigenkapital zum 1. Januar 2010 vorgenommen.

in T €	01.01.2010	01.01.2010 angepasst 2011
Gezeichnetes Kapital	136.998	136.998
Kapitalrücklage	563.687	563.687
Sonstige Rücklagen	-1.129	115
Konzernbilanzverlust	-539.844	-541.088
Konzern-Eigenkapital	159.712	159.712

in T €	31.12.2010	31.12.2010 angepasst 2011
Gezeichnetes Kapital	137.128	137.128
Kapitalrücklage	139.593	139.593
Sonstige Rücklagen	-1.291	-47
Konzernbilanzverlust	-91.382	-92.626
Konzern-Eigenkapital	184.048	184.048

Aus dieser Korrektur ergeben sich keine Auswirkungen auf die Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung und die Konzern-Kapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre 2010 und 2011.

4 Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erfordert neben Ermessensentscheidungen auch zukunftsbezogene Annahmen und Schätzungen. Die tatsächlichen Werte können von diesen Annahmen und Schätzungen abweichen, sodass ein Risiko einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden innerhalb des nächsten Geschäftsjahres besteht. Ermessensentscheidungen, Annahmen und Schätzungen waren insbesondere im Zusammenhang mit der Bilanzierung der folgenden Positionen notwendig:

Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten • Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Er überprüft mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte den Geschäfts- oder Firmenwert und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer auf Wertminderung. Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrages der zahlungsmittelgenerierenden Einheit („CGU“) bestimmt, der sich als Barwert der voraussichtlichen künftigen Zahlungsmittelflüsse dieser Einheit ergibt. Die CGUs

entsprechend den berichtspflichtigen Segmenten. Als CGU betrachtet QSC die Segmente. Sofern der erzielbare Betrag der CGU den Buchwert dieser Einheit unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Zum 31. Dezember 2011 wurden T € 76.265 (Vorjahr: T € 49.279) bilanziert. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 16 dargestellt.

Aktive latente Steuern • QSC erfasst aktive latente Steuern für alle temporären Differenzen und für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zukünftig zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge tatsächlich zu nutzen sind.

Die Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern erfordert eine Schätzung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunktes und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zugrunde liegenden Steuerplanungsstrategien. Zum 31. Dezember 2011 beliefen sich die körperschaftssteuerlichen Verlustvorträge auf 429 Millionen Euro (2010: 443 Millionen Euro) sowie die gewerbesteuerlichen Verlustvorträge auf 426 Millionen Euro (2010: 439 Millionen Euro). Zum 31. Dezember 2011 sind aktive latente Steuern in Höhe von T € 7.961 (Vorjahr: T € 8.484) bilanziert. Weitere Einzelheiten sind im Anhang 42 dargestellt.

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses • Der Aufwand aus Pensionen und anderen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Das Management hat das Wahlrecht nach IAS 19 ausgeübt, versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste direkt im sonstigen Ergebnis unter den sonstigen Rücklagen zu erfassen. Die Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen betrug zum 31. Dezember 2011 T € 5.339 (2010: T € 1.067). Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 30 dargestellt.

Aktienbasierte Vergütung • QSC ermittelt den Aufwand für die aktienbasierte Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten als Entlohnung für geleistete Arbeit unter Anwendung eines geeigneten Optionspreismodells. Die Berechnung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen über den risikofreien Zinssatz für die Laufzeit der Option, die zu erwartende Dividende für die Aktien sowie die erwartete Volatilität des Marktpreises der Aktie. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Vergütungsvereinbarungen unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen • QSC weist die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in der Bilanz abzüglich der vorgenommenen Wertberichtigungen aus. Die Wertberichtigung von zweifelhaften Forderungen erfolgt auf der Grundlage von regelmäßigen Überprüfungen sowie Bewertungen im Rahmen der Kreditüberwachung. Die hierzu getroffenen Annahmen über das Zahlungsverhalten und die Bonität der Kunden unterliegen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2011 beliefen sich die wertberichtigten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf T € 4.075 (2010: T € 3.913).

Rückstellungen • Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gesetzliche oder faktische Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe möglich ist. Solche Schätzungen unterliegen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2011 sind Rückstellungen in Höhe von T € 9.679 (2010: T € 4.300) bilanziert.

Leasingverhältnisse • QSC trifft die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses. Ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt und inwieweit die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig basiert auf einer Ermessensentscheidung. Zum 31. Dezember 2011 beliefen sich die Leasingverbindlichkeiten auf T € 13.577 (Vorjahr: T € 7.537).

Fertigungsaufträge • Die Bilanzierung von Forderungen aus Fertigungsaufträgen wurde nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) gemäß IAS 11 vorgenommen, soweit ein kunden-spezifischer Fertigungsauftrag vorlag. Die anteilige Gewinnrealisierung folgt dabei dem Fertigstellungsgrad, der auf Schätzungen beruht. Zum 31. Dezember 2011 betragen die Forderungen aus Fertigungsaufträgen T € 1.042 (2010: T € 0).

5 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Aufwands- und Ertragsrealisierung • QSC erfasst Erträge, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird und sich die Höhe der Erträge verlässlich bestimmen lässt. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung bemessen. Skonti, Rabatte sowie Umsatzsteuer und andere Abgaben bleiben unberücksichtigt. Darüber hinaus setzt die Ertragsrealisierung die Erfüllung nachfolgender Kriterien voraus:

- Erträge aus der Erbringung von Dienstleistungen werden nach Leistungserbringung erfasst. Leistungen, die nicht abgeschlossen sind bzw. nicht über den gesamten Berichtszeitraum erbracht wurden, weist QSC zum Bilanzstichtag anteilig entsprechend dem Leistungsfortschritt aus.
- Erträge aus dem Verkauf von Waren werden erfasst, wenn die Eigentumsrisiken und -chancen für die gelieferten Waren an den Käufer übergegangen sind und verlässlich bemessen werden können.
- Erträge aus der Installation von Kundenleitungen grenzt QSC anteilig über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten periodisch ab.
- QSC erfasst Zinserträge, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode auf Basis eines Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf dessen Nettobuchwert abgezinst werden).

- Mehrkomponentenverträge teilen sich in einen Dienstleistungsanteil und eine Hardwareüberlassung auf. Beide Komponenten haben einen eigenständigen Wert und einen verlässlich feststellbaren Zeitwert. Für die Hardwareüberlassung führt die Anwendung der Vorschrift des IFRIC 4 dazu, dass der Konzern in der Konzerneinheit IT-Outsourcing bei ausgewählten Mehrkomponentenverträgen als Leasinggeber auftritt. Diese beziehen sich auf identifizierbare Vermögenswerte, die ausschließlich vom Kunden genutzt werden können.

Bei dem Dienstleistungsvertrag für die zu erbringenden Serviceleistungen werden die Umsatzerlöse pro rata temporis auf die Vertragslaufzeit verteilt, während bei der überlassenen Hardware die Umsatzerlöse in voller Höhe im Jahr des Vertragsabschlusses gebucht werden. Bei Klassifikation des Vertrags als Finanzierungs-Leasingverhältnis werden die Umsatzerlöse zu Beginn des Vertrags und der Zinsanteil monatlich gebucht.

In diesen Fällen werden die von den Kunden (Leasingnehmern) geschuldeten Beträge aus Finanzierungsleasing als abgezinste Forderungen erfasst.

Bei Bewertung des Vertrags als Operating-Leasingverhältnis werden die Umsatzerlöse monatlich gemäß der Vertragslaufzeit gebucht.

Die Aufteilung der Gesamtleistung der Verträge auf die jeweiligen Komponenten erfolgt nach der relativen Fair-Value-Methode.

- Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam. Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer verbucht. Der Nettobetrag der Umsatzsteuer, der von der Steuerbehörde zurückverlangt werden kann oder an diese zahlbar ist, ist in den Forderungen oder Verbindlichkeiten enthalten.

Fremdwährungsumrechnung • QSC bilanziert in Euro und rechnet Fremdwährungstransaktionen zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs um. Unterschiede zwischen dem Umrechnungskurs des Tages des Geschäftsabschlusses und dem Tag, an dem das Geschäft erfüllt oder zur Einbeziehung in den Konzernabschluss umgerechnet wurde, erfasst QSC erfolgswirksam. Die funktionale Währung aller Konzernunternehmen ist Euro.

Sachanlagen • QSC setzt Sachanlagen zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen an. Die Kosten für die Ersatzteile einer Sachanlage werden zum Zeitpunkt ihrer Beanspruchung in den Buchwert dieser Sachanlage einbezogen. Nach Inbetriebnahme angefallene Kosten werden ebenfalls aktiviert, wenn die Kosten zu einer Verbesserung oder wesentlichen Erweiterung des Vermögenswerts führen, ansonsten erfasst die Gesellschaft sie erfolgswirksam. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde. Die Sachanlagen werden linear über folgende voraussichtliche Nutzungsdauern abgeschrieben:

	Nutzungsdauer in Jahren
Anlageobjekt	
Gebäude	20 bis 50
Netzwerk und technische Anlagen	2 bis 25
Einbauten auf fremden Grundstücken	5 bis 20
Netzkomponenten	2 bis 10
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 13

Fremdkapitalkosten • Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert • Unternehmenszusammenschlüsse bilanziert QSC unter Anwendung der Erwerbsmethode. Diese beinhaltet die Erfassung aller identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden einschließlich Eventualschulden des erworbenen Geschäftsbetriebs zum beizulegenden Zeitwert. Geschäfts- oder Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss bemessen sich bei Erwerb als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden.

Nach dem erstmaligen Ansatz bewertet QSC den Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen. Sie testet Geschäfts- oder Firmenwerte mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderung, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände auf eine eventuelle Minderung des Buchwertes hindeuten.

Andere immaterielle Vermögenswerte • Immaterielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Erfolgt die erstmalige Erfassung im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses entsprechen diese Anschaffungskosten dem Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden dann aktiviert, wenn die Aktivierungsvoraussetzungen gemäß IAS 38 vorliegen. Nicht aktivierungspflichtige Kosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie anfallen. Für die immateriellen Vermögenswerte ist zunächst festzustellen, ob sie eine begrenzte oder unbestimmte Nutzungsdauer haben. Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und außerdem auf eine mögliche Wertminderung untersucht, sofern hierfür Anhaltspunkte vorliegen. Eine solche Überprüfung der Abschreibungsdauer und der Abschreibungsmethode erfolgt für solche Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres. Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich auf eine Wertminderung getestet.

Bei den immateriellen Vermögenswerten handelt es sich vorwiegend um Software, Lizenzen und ähnliche Rechte sowie einmalige Bereitstellungskosten für Kundenanschlungen. Die Gesellschaft schreibt Lizenzen über einen Zeitraum von 5 bis 10 Jahren und Software über einen Zeitraum von 4 Jahren ab. Einmalige Bereitstellungskosten für Kundenanschlungen schreibt sie über die durchschnittliche Kundenvertragslaufzeit von 24 Monaten ab.

Finanzinvestitionen und finanzielle Vermögenswerte • Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 klassifiziert QSC als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen, als Kredite und Forderungen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte. Die Gesellschaft legt diese Klassifizierung beim erstmaligen Ansatz fest und überprüft die Zuordnung am Ende eines jeden Geschäftsjahres. Umwidmungen erfolgen, soweit diese zulässig und erforderlich sind.

Bei der erstmaligen Erfassung bewertet QSC die finanziellen Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert. QSC erfasst alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten bilanziell am Handelstag, d.h. an dem Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswertes eingegangen ist. Bei diesen marktüblichen Käufen und Verkäufen handelt es sich um Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, bei denen die Lieferung innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorgeschrieben ist.

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen ohne aktive Marktnotierung. Nach der erstmaligen Erfassung bewertet QSC diese Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich Wertminderungen. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte bestehen aus nicht derivativen finanziellen Vermögenswerten, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und nicht in eine der drei vorstehend genannten Kategorien eingestuft sind. Nach der erstmaligen Erfassung bewertet QSC diese zum beizulegenden Zeitwert, wobei sie die nicht realisierten Gewinne oder Verluste direkt im sonstigen Ergebnis, in den sonstigen Rücklagen, erfasst. Wenn es zu einer Ausbuchung oder Wertminderung kommt, wird der zuvor im Eigenkapital gebuchte kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Offene Forderungen werden sofort bei Überschreiten ihrer Fälligkeit angemahnt. Ist eine offene Forderung älter als sechs Monate, erfolgt eine fachliche Bewertung bzgl. des Ausfallrisikos. Eine Überfälligkeit von 60–90 Tagen wird als objektiver Hinweis nach IAS 39.58 angesehen, der einen Wertminderungstest der Forderung auslöst. Indes wird eine Wertminderung nur dann vorgenommen, wenn sich weitere objektive Hinweise nach IAS 39.59 identifizieren lassen, die Rückschlüsse auf die Uneinbringlichkeit der Forderung oder einen eingetretenen Wertminderungsbedarf ergeben.

Sonstige Vermögenswerte in Form von Rückdeckungsansprüchen aus Lebensversicherungen, die nicht als Plan Assets im Sinne des IAS 19 zu klassifizieren sind, werden mit dem geschäftsplanmäßigen Deckungskapital der Versicherungsgesellschaft aktiviert. Im Übrigen werden die sonstigen Vermögenswerte mit ihrem Nominalwert ausgewiesen. Entsprechend ihren Laufzeiten werden sie unter den Positionen „Langfristige und kurzfristige Forderungen“ ausgewiesen.

Vorratsvermögen • Die Vorräte bewertet QSC zu den durchschnittlichen Anschaffungskosten. Die Bewertung der Waren erfolgt am Bilanzstichtag jeweils zum niedrigeren Betrag von Anschaffungskosten oder Nettoveräußerungswert.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente • Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in der Bilanz und Kapitalflussrechnung umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten.

Rückstellungen • Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gesetzliche oder faktische Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Sofern QSC für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet, erfasst sie die Erstattung als gesonderten Vermögenswert nur dann, wenn deren Zufluss so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird nach Abzug dieser Erstattung erfolgswirksam erfasst.

Pensionen • Die Bewertung der Pensionsrückstellungen beruht auf dem in IAS 19 vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren für leistungsorientierte Altersversorgungspläne und wird auf Basis eines versicherungsmathematischen Gutachtens bestimmt. Die Höhe der aus den leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtung wird gesondert für jeden Plan unter Anwendung des Ansammlungsverfahrens (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste erfasst QSC direkt im Eigenkapital unter den sonstigen Rücklagen. Die von der Gesellschaft getroffenen Annahmen bei der Ermittlung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen sind im Anhang 30 erläutert.

Aktienoptionsprogramme • Als Entlohnung für die geleistete Arbeit können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von QSC, aber auch Lieferanten und Berater, eine aktienbasierte Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten erhalten. Die Kosten aus der Gewährung solcher Eigenkapitalinstrumente bemisst QSC mit dem beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bzw. Erbringung der Leistung, wenn sie auf Aktienoptionsprogrammen basieren, die nach dem 7. November 2002 beschlossen oder modifiziert wurden. Den beizulegenden Zeitwert ermittelt die Gesellschaft unter Anwendung eines Optionspreismodells. Einzelheiten hierzu sind im Anhang 40 detailliert erläutert. Die Bilanzierung der aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente resultierenden Aufwendungen und die korrespondierende Erhöhung des Eigenkapitals erfolgt verteilt über den Erdienungszeitraum.

Für nicht ausübbarere Vergütungsrechte erfasst QSC keinen Aufwand. Bei Änderungen der Vertragsbedingungen einer eigenkapitalbasierten Vergütungsvereinbarung, erfasst die Gesellschaft mindestens Aufwendungen in der Höhe, die ohne Änderung der Bedingungen angefallen wäre. Bei Annullierung einer eigenkapitalbasierten Vergütungsvereinbarung behandelt QSC diese so, als ob sie am Tag der Annullierung ausgeübt worden wäre und erfasst den bislang noch nicht erfassten Aufwand sofort.

Leasingverhältnisse • QSC trifft die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt deren Abschlusses; dies erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

- **Finance-Lease als Leasingnehmer** • Unter Anwendung von IAS 17 werden Gegenstände, die dem Konzern als wirtschaftlichem Eigentümer zuzuordnen sind, aktiviert und über ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer bzw. über die kürzere Dauer des Leasingvertrags abgeschrieben. Entsprechend wird die Verbindlichkeit, die aus dem Leasingverhältnis entsteht, passiviert und über die Vertragslaufzeit jeweils um den Tilgungsanteil der geleisteten Leasingraten gemindert. Verträge, die als Finanzierungsleasing einzustufen sind, betreffen im Wesentlichen Vereinbarungen über EDV-Hardware und Rechenzentrumstechnologie. Die Leasinggegenstände werden mit dem Marktwert oder dem niedrigeren Barwert der Leasingzahlungen über die unkündbare Grundmietzeit bilanziert.

Beim Mietkauf- und Finanzierungsverträgen werden die Zahlungen nach der Effektivzinsmethode in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgungen aufgeteilt, sodass der verbleibende Restbuchwert der Leasingschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzierungsaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

- **Operating-Lease als Leasingnehmer** • Als Operating-Leasing-Verhältnisse klassifiziert QSC Leasingverträge, bei denen nicht im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken beim Leasingnehmer liegen. Leasingzahlungen für Operating-Leasing-Verhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingvertrages als Aufwand in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst.

Bei den Finanzierungsverträgen von QSC handelt es sich überwiegend um Mietkaufverträge mit einer Laufzeit zwischen 2 und 3 Jahren.

- **Konzern als Leasinggeber** • Unter Anwendung der Vorschriften des IFRIC 4 tritt der Konzern bei ausgewählten Mehrkomponentenverträgen als Leasinggeber auf. In diesen Fällen werden die von den Leasingnehmern geschuldeten Beträge aus Finanzierungsleasing als abgezinste Forderungen in der Höhe des Nettoinvestitionswerts aus den Leasingverhältnissen des Konzerns erfasst und unter der Position „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ ausgewiesen. Bei einem Mehrkomponentenvertrag wird der einheitliche Kundenvertrag in einen Dienstleistungsvertrag für die zu erbringenden Serviceleistungen und in ein Handelsgeschäft für die überlassene Hardware zerlegt. Die Umsatzerlöse für die Serviceleistungen werden pro rata temporis über die Vertragslaufzeit erfasst, während die Umsatzerlöse für das Handelsgeschäft im Jahr des Vertragsabschlusses in voller Höhe vereinnahmt wird.

Fertigungsaufträge • Die Bilanzierung von künftigen Forderungen aus Fertigungsaufträgen wurde nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) gemäß IAS 11 vorgenommen, soweit ein kundenspezifischer Fertigungsauftrag vorlag. Dabei wird eine anteilige Gewinnrealisierung entsprechend dem Fertigstellungsgrad vorgenommen, wenn eine Ermittlung des Fertigstellungsgrads, der Gesamtkosten und der Gesamterlöse der jeweiligen Aufträge im Sinne von IAS 11 zuverlässig möglich ist. Der Fertigstellungsgrad der einzelnen Aufträge wird nach dem Cost-to-Cost-Verfahren (IAS 11.30a) ermittelt. Unter den genannten Voraussetzungen werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad anteilig die Gesamtauftragsertlöse realisiert. Die Auftragskosten umfassen dem Auftrag direkt zurechenbare Kosten sowie Fertigungsgemeinkosten. Ist es wahrscheinlich, dass die gesamten Auftragskosten die gesamten Auftragsertlöse übersteigen, dann werden die erwarteten Verluste sofort als Aufwand erfasst.

Rechnungsabgrenzungsposten • Einmalige Erträge aus der Installation von Kundenleitungen grenzt QSC anteilig über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten periodisch ab. Für die vorzeitige Auflösung des ursprünglich bis Ende 2013 laufenden Vertrages der QSC mit der Communication Services TELE2 GmbH („TELE2“) hat TELE2 im Januar 2011 insgesamt 66,2 Millionen Euro gezahlt. Dieser Betrag wurde unter Rechnungsabgrenzungsposten erfasst und wird anteilig vom 1. November 2010 bis 31. Dezember 2013 erfolgswirksam aufgelöst. Zum 31. Dezember 2011 betrug der Rechnungsabgrenzungsposten aus der vorzeitigen Auflösung T € 41.827. Der Ausweis erfolgt auf der Passivseite in den kurz- und langfristigen Rechnungsabgrenzungsposten.

Finanzielle Verbindlichkeiten • QSC bewertet verzinsliche Darlehen bei der erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der mit der Kreditaufnahme direkt verbundenen Transaktionskosten; danach erfolgt eine Bewertung unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

Steuern • QSC erfasst die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und die früheren Perioden mit dem Betrag, der als Erstattung von der Steuerbehörde bzw. als Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags legt die Gesellschaft die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde, die für die jeweilige Veranlagungsperiode gelten. Tatsächliche Steuern, die sich auf direkt im Eigenkapital erfasste Posten beziehen, werden im Eigenkapital erfasst.

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode auf zum Bilanzstichtag bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz. QSC erfasst passive latente Steuern für alle zu versteuernden temporären Differenzen, mit Ausnahme von:

- passiven latenten Steuern aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts, eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- passiven latenten Steuern aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern ist und sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit wahrscheinlich nicht umkehren.

Aktive latente Steuern erfasst QSC für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften in dem Maße, in dem wahrscheinlich zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können, mit Ausnahme von:

- aktiven latenten Steuern aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das bilanzielle Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- aktiven latenten Steuern aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, wenn es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren und kein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der aktiven latenten Steuern wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die aktiven latenten Steuern zumindest teilweise verwendet werden können. Auch nicht angesetzte aktive latente Steuern werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung der aktiven latenten Steuern ermöglicht.

Aktive und passive latente Steuern bemisst QSC anhand der Steuersätze, die voraussichtlich in der Periode Gültigkeit haben, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird. Dabei werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Zukünftige Steuersatzänderungen sind am Bilanzstichtag zu berücksichtigen, sofern materielle Wirksamkeitsvoraussetzungen im Rahmen eines Gesetzgebungsverfahrens erfüllt sind. Latente Steuern, die sich auf direkt im sonstigen Ergebnis erfolgsneutral erfasste Posten beziehen, werden nicht in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung, sondern ebenfalls im sonstigen Ergebnis erfolgsneutral erfasst.

Aktive und passive latente Steuern werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch zur Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und sich die latenten Steueransprüche und -schulden auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst, mit Ausnahme folgender Fälle:

- Wenn QSC die beim Kauf von Vermögenswerten oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde einfordern kann, erfasst die Gesellschaft die Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen.
- Forderungen und Schulden mit Ausnahme von Rückstellungen werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

QSC erfasst den Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet oder an diese abgeführt wird, in der Konzernbilanz unter sonstige kurzfristige Vermögenswerte bzw. sonstige kurzfristige Schulden.

6 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die folgenden, im Geschäftsjahr 2011 erstmals verpflichtend anzuwendenden, Änderungen der Rechnungslegungsverlautbarungen wurden von der QSC AG beachtet. Alle nachfolgend beschriebenen Änderungen haben keine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss der QSC AG.

Improvements to IFRS 2010 • Im Rahmen des annual improvement project wurden elf Amendments an sechs Standards und einer Interpretation vorgenommen. Mit der Anpassung von Formulierungen in einzelnen IFRS soll eine Klarstellung der bestehenden Regelungen erreicht werden. Daneben gibt es Änderungen mit Auswirkungen auf die Bilanzierung, den Ansatz oder die Bewertung. Betroffen sind die Standards IAS 1, IAS 27 (i.V.m. IAS 21, 28 und 31), IAS 34, IFRS 1, IFRS 3, IFRS 7 und die Interpretation IFRIC 13.

IAS 24 – Related Party Disclosures (revised 2009) • Der geänderte IAS 24 hat ein Befreiungswahlrecht zur Angabe von Transaktionen mit bestimmten nahe stehenden Unternehmen eingeführt. Betroffen von diesem Wahlrecht sind alle Transaktionen mit öffentlichen Stellen, die das berichtende Unternehmen beherrschen, gemeinschaftlich führen oder maßgeblich beeinflussen können sowie Transaktionen mit Unternehmen, die von der gleichen öffentlichen Stelle beherrscht werden, gemeinschaftlich geführt werden oder maßgeblich beeinflusst werden können. Durch die Änderung sind detaillierte Angaben nur noch zu einzelnen wesentlichen Transaktionen vorzunehmen. Für einzeln nicht wesentliche, aber insgesamt wesentliche Transaktionen brauchen nur noch quantitative oder qualitative Indikationen zu deren Auswirkungen angegeben zu werden. Weiterhin wurde durch die Änderung des IAS 24 die Definition eines nahe stehenden Unternehmens oder einer nahe stehenden Person in dem Sinne geändert, dass nunmehr eine Symmetrie erreicht wird: Zwei Unternehmen, die aus der Sicht des eines Unternehmen zueinander nahe stehend sind, sind nunmehr auch aus der Sicht des anderen Unternehmens zueinander nahe stehend.

Amendments to IAS 32 – Classification of Rights Issues • Mit der Änderung des IAS 32 wird die bilanzielle Behandlung von Bezugsrechten, Optionen oder Optionsscheinen geregelt, die anteilsgemäß allen gegenwärtigen Eigentümern derselben Klasse von nicht derivativen Eigenkapitalinstrumenten angeboten werden und die zum Erwerb oder Erhalt einer festen Anzahl von Eigenkapitalinstrumenten im Austausch gegen flüssige Mittel in jeder Währung berechtigen. Hiernach wird gem. IAS 32.11(b)(ii) bzw. IAS 32.16(b)(ii) unter den genannten Voraussetzungen keine Unterscheidung mehr notwendig, ob die Ausübung in einer anderen Währung als der funktionalen Währung erfolgt oder nicht. Bis zur Änderung waren Bezugsrechte in einer anderen als der funktionalen Währung als finanzielle Verbindlichkeit auszuweisen und zu bewerten, während sie nunmehr als Eigenkapital auszuweisen sind.

Amendments to IFRIC 14 – Prepayments of a Minimum Funding Requirement • Diese Verlautbarung modifiziert IFRIC 14: IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkungen. IFRIC 14 enthält Regelungen für die Bilanzierung leistungsorientierter Pensionspläne in Fällen, in denen ein vorhandenes Planvermögen die Pensionsverpflichtung übersteigt. Die Änderung ist in den Fällen relevant, in denen ein Unternehmen Mindestdotierungspflichten unterliegt und Beitragsvorauszahlungen

leistet, um diese Mindestdotierungsverpflichtungen zu erfüllen. Die Änderung erlaubt es in diesen Fällen nunmehr, einen wirtschaftlichen Nutzen aus Vorauszahlungen auf Mindestdotierungsverpflichtungen bilanziell zu berücksichtigen.

IFRIC 19 – Extinguishing Financial Liabilities with Equity Instruments • IFRIC 19 erläutert die Bilanzierung einer teilweisen oder vollständigen Tilgung einer finanziellen Verbindlichkeit durch Ausgabe von Aktien oder anderen Eigenkapitalinstrumenten. Die Interpretation stellt klar, dass die zur Tilgung einer finanziellen Verbindlichkeit an einen Gläubiger ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente Bestandteil des „gezählten Entgelts“ im Sinne von IAS 39.41 sind. Die entsprechenden Eigenkapitalinstrumente sind grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert (fair value) zu bewerten. Sofern dieser nicht verlässlich ermittelbar ist, sind die Eigenkapitalinstrumente mit dem beizulegenden Zeitwert der getilgten Verbindlichkeit zu bewerten. Die Differenz zwischen dem Buchwert der auszubuchenden finanziellen Verbindlichkeit und dem erstmaligen Wertansatz der ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente ist im Gewinn oder Verlust zu erfassen.

Kürzlich veröffentlichte Rechnungslegungsverlautbarungen – noch nicht umgesetzt • Für die vorgenannten neuen oder geänderten Standards und Interpretationen, die nachfolgend in ihren wesentlichen Inhalten beschrieben sind, sind verpflichtend erst in späteren Geschäftsjahren anzuwenden.

	Endorsement am 31. Dez. 2011
Standard	
Amendments to IFRS 7 – Angabepflichten bei der Übertragung finanzieller Vermögenswerte	Ja
Amendments to IAS 1 – Darstellung von Sachverhalten im sonstigen Ergebnis	Nein
IAS 19 (rev. 2011) – Leistungen an Arbeitnehmer	Nein
Amendments to IAS 27 – Einzelabschlüsse	Nein
Amendments to IAS 28 – Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	Nein
Amendments to IAS 32 – Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Schulden	Nein
Amendments to IFRS 7 – Anhangangaben – Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Schulden	Nein
IFRS 9 – Finanzinstrumente	Nein
IFRS 10 – Konzernabschlüsse	Nein
IFRS 11 – Gemeinschaftliche Tätigkeiten	Nein
IFRS 12 – Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen	Nein
IFRS 13 – Fair Value Bewertung	Nein

Der QSC-Konzern plant keine frühzeitige Anwendung. Die Auswirkungen auf den QSC-Konzernabschluss werden derzeit geprüft.

Amendments to IFRS 7 – Angabepflichten bei der Übertragung finanzieller Vermögenswerte •

Die Änderungen an IFRS 7 betreffen erweiterte Angabepflichten bei der Übertragung finanzieller Vermögenswerte. Damit sollen die Beziehungen zwischen finanziellen Vermögenswerten, die nicht vollständig auszubuchen sind, und den korrespondierenden finanziellen Verbindlichkeiten verständlicher werden. Weiterhin sollen die Art sowie insbesondere die Risiken eines anhaltenden Engagements (continuing involvement) bei ausgebuchten finanziellen Vermögenswerten besser beurteilt werden können. Mit den Änderungen werden auch zusätzliche Angaben gefordert, wenn eine unverhältnismäßig große Anzahl von Übertragungen mit continuing involvement z.B. rund um das Ende einer Berichtsperiode auftritt.

Die Änderung ist erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen.

Amendments to IAS 1 – Darstellung von Sachverhalten im sonstigen Ergebnis •

Dieses Amendment ändert die Darstellung des sonstigen Ergebnisses in der Gesamtergebnisrechnung. Die Posten des sonstigen Ergebnisses, die später in die Gewinn- und Verlust-Rechnung reklassifiziert werden („recycling“), sind künftig separat von denjenigen Posten des sonstigen Ergebnisses darzustellen, die niemals reklassifiziert werden. Sofern die Posten brutto, d.h. ohne Saldierung mit Effekten aus latenten Steuern ausgewiesen werden, sind die latenten Steuern nunmehr nicht mehr in einer Summe auszuweisen, sondern den beiden Gruppen von Posten zuzuordnen. Die Änderung ist – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen.

IAS 19 – Leistungen an Arbeitnehmer (revised 2011) •

Neben umfangreicheren Angabepflichten zu Leistungen an Arbeitnehmer ergeben sich insbesondere folgende Änderungen aus dem überarbeiteten Standard:
Derzeit gibt es ein Wahlrecht, wie unerwartete Schwankungen der Pensionsverpflichtungen, die sogenannten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste, im Abschluss dargestellt werden können. Diese können entweder (a) ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung, (b) im sonstigen Ergebnis (OCI) oder (c) zeitverzögert nach der sogenannten Korridormethode erfasst werden. Mit der Neufassung des IAS 19 wird dieses Wahlrecht für eine transparentere und vergleichbarere Abbildung abgeschafft, sodass künftig nur noch eine unmittelbare Erfassung im sonstigen Ergebnis zulässig ist.

Zudem werden derzeit die erwarteten Erträge des Planvermögens anhand der subjektiven Erwartungen des Managements über die Wertentwicklung des Anlageportfolios ermittelt. Mit Anwendung des IAS 19 (revised 2011) ist nur noch eine typisierende Verzinsung des Planvermögens in Höhe des aktuellen Diskontierungszinssatzes der Pensionsverpflichtungen zulässig.

Die Änderung ist – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

Da der QSC-Konzern schon derzeit die Option der erfolgsneutralen Erfassung der versicherungsmathematischen Ergebnisse im sonstigen Ergebnis anwendet, bleibt die erstmalige Anwendung der geänderten Vorschriften ohne Auswirkung auf den Konzernabschluss.

Amendments to IAS 27 – Einzelabschlüsse • Im Rahmen der Verabschiedung des IFRS 10 Consolidated Financial Statements werden die Regelungen für das Kontrollprinzip und die Anforderungen an die Erstellung von Konzernabschlüssen aus dem IAS 27 ausgelagert und abschließend im IFRS 10 behandelt (siehe Ausführungen zu IFRS 10). Im Ergebnis enthält IAS 27 künftig nur die Regelungen zur Bilanzierung von Tochtergesellschaften, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen in IFRS Einzelabschlüssen.

Die Änderung ist – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

Amendments to IAS 28 – Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures • Im Rahmen der Verabschiedung des IFRS 11 Joint Arrangements erfolgten auch Anpassungen an IAS 28. IAS 28 regelt – wie bislang auch – die Anwendung der Equity-Methode. Allerdings wird der Anwendungsbereich durch die Verabschiedung des IFRS 11 erheblich erweitert, da zukünftig nicht nur Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, sondern auch an Joint Ventures (siehe IFRS 11) nach der Equity-Methode bewertet werden müssen. Die Anwendung der quotalen Konsolidierung für Gemeinschaftsunternehmen entfällt mithin.

Die Änderung ist – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

Amendments to IAS 32 und IFRS 7 – Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Schulden •

Diese Ergänzung zum IAS 32 stellt klar, welche Voraussetzungen für die Saldierung von Finanzinstrumenten bestehen. In der Ergänzung wird die Bedeutung des gegenwärtigen Rechtsanspruchs zur Aufrechnung erläutert und klargestellt, welche Verfahren mit Bruttoausgleich als Nettoausgleich im Sinne des Standards angesehen werden können. Einhergehend mit diesen Klarstellungen wurden auch die Vorschriften zu den Anhangangaben im IFRS 7 erweitert.

Die Änderung des IAS 32 ist – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

Die Änderung des IFRS 7 ist – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

IFRS 9 – Finanzinstrumente • Die Bilanzierung und Bewertung von Finanzinstrumenten nach IFRS 9 wird IAS 39 ersetzen. Finanzielle Vermögenswerte werden zukünftig nur noch in zwei Gruppen klassifiziert und bewertet: Zu fortgeführten Anschaffungskosten und zum Fair Value. Die Gruppe der finanziellen Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten besteht aus solchen finanziellen Vermögenswerten, die nur den Anspruch auf Zins- und Tilgungszahlungen an vorgegebenen Zeitpunkten vorsehen und die zudem im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten werden, dessen Zielsetzung das Halten von Vermögenswerten ist. Alle anderen finanziellen Vermögenswerte bilden die Gruppe zum Fair Value. Unter bestimmten Voraussetzungen kann für finanzielle Vermögenswerte der ersten Kategorie – wie bisher – eine Designation zur Kategorie zum Fair Value („Fair Value Option“) vorgenommen werden.

Wertänderungen der finanziellen Vermögenswerte der Kategorie zum Fair Value sind grundsätzlich im Gewinn oder Verlust zu erfassen. Für bestimmte Eigenkapitalinstrumente jedoch kann vom Wahlrecht Gebrauch gemacht werden, Wertänderungen im sonstigen Ergebnis zu erfassen; Dividendenansprüche aus diesen Vermögenswerten sind jedoch im Gewinn oder Verlust zu erfassen. Die Vorschriften für finanzielle Verbindlichkeiten werden grundsätzlich aus IAS 39 übernommen. Der wesentlichste Unterschied betrifft die Erfassung von Wertänderungen von zum Fair Value bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten. Zukünftig sind diese aufzuteilen: der auf das eigene Kreditrisiko entfallende Teil ist im sonstigen Ergebnis zu erfassen, der verbleibende Teil der Wertänderung ist im Gewinn oder Verlust zu erfassen.

IFRS 9 ist – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen.

IFRS 10 – Konzernabschlüsse • Mit diesem Standard wird der Begriff der Beherrschung („control“) neu und umfassend definiert. Beherrscht ein Unternehmen ein anderes Unternehmen, hat das Mutterunternehmen das Tochterunternehmen zu konsolidieren. Nach dem neuen Konzept ist Beherrschung gegeben, wenn das potentielle Mutterunternehmen die Entscheidungsgewalt aufgrund von Stimmrechten oder anderer Rechte über das potentielle Tochterunternehmen inne hat, es an positiven oder negativen variablen Rückflüssen aus dem Tochterunternehmen partizipiert und diese Rückflüsse durch seine Entscheidungsgewalt beeinflussen kann.

Aus diesem neuen Standard können Auswirkungen auf den Umfang des Konsolidierungskreises, u.a. für Zweckgesellschaften, entstehen.

Der neue Standard ist – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Wenn für ein Investment die Qualifizierung als Tochterunternehmen zwischen IAS 27/SIC-12 und IFRS 10 abweichend festgestellt wird, ist IFRS 10 retrospektiv anzuwenden. Eine vorzeitige Anwendung ist nur zeitgleich mit IFRS 11 und IFRS 12 sowie mit den in 2011 geänderten IAS 27 und IAS 28 zulässig.

IFRS 11 – Gemeinschaftliche Tätigkeiten • Mit IFRS 11 wird die Bilanzierung von gemeinschaftlich geführten Aktivitäten (Joint Arrangements) neu geregelt. Nach dem neuen Konzept ist zu entscheiden, ob eine gemeinschaftliche Tätigkeit (Joint Operation) oder ein Gemeinschaftsunternehmen (Joint Venture) vorliegt. Eine gemeinschaftliche Tätigkeit liegt vor, wenn die gemeinschaftlich beherrschenden Parteien unmittelbare Rechte an den Vermögenswerten und Verpflichtungen für die Verbindlichkeiten haben. Die einzelnen Rechte und Verpflichtungen werden anteilig im Konzernabschluss bilanziert. In einem Gemeinschaftsunternehmen haben die gemeinschaftlich beherrschenden Parteien dagegen Rechte am Reinvermögensüberschuss. Dieses Recht wird durch Anwendung der Equity-Methode im Konzernabschluss abgebildet, das Wahlrecht zur quotalen Einbeziehung in den Konzernabschluss entfällt somit.

Der neue Standard ist – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Für den Übergang z.B. von der Quotenkonsolidierung auf die Equity-Methode bestehen spezifische Übergangsvorschriften. Eine vorzeitige Anwendung ist nur zeitgleich mit IFRS 10 und IFRS 12 sowie mit den in 2011 geänderten IAS 27 und IAS 28 zulässig.

IFRS 12 – Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen • Dieser Standard regelt die Angabepflichten in Bezug auf Anteile an anderen Unternehmen. Die erforderlichen Angaben sind erheblich umfangreicher gegenüber den bisher in IAS 27, IAS 28 und IAS 31 vorzunehmenden Angaben. Der neue Standard ist – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

IFRS 13 – Fair Value Bewertung • Mit diesem Standard wird die Fair Value-Bewertung in IFRS-Abschlüssen einheitlich geregelt. Alle nach anderen Standards geforderten Fair Value-Bewertungen haben zukünftig den einheitlichen Vorgaben des IFRS 13 zu folgen; lediglich für IAS 17 und IFRS 2 wird es weiter eigene Regelungen geben.

Der Fair Value nach IFRS 13 ist als exit price definiert, d.h. als Preis, der erzielt werden würde durch den Verkauf eines Vermögenswertes bzw. als Preis, der gezahlt werden müsste, um eine Schuld zu übertragen. Wie derzeit aus der Fair Value-Bewertung finanzieller Vermögenswerte bekannt, wird ein 3-stufiges Hierarchiesystem eingeführt, das bezüglich der Abhängigkeit von beobachtbaren Marktpreisen abgestuft ist. Die neue Fair Value-Bewertung kann gegenüber den bisherigen Vorschriften zu abweichenden Werten führen.

Der neue Standard ist – vorbehaltlich einer noch ausstehenden Übernahme in EU-Recht – erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

7 Umsatzerlöse

QSC erzielt Umsätze mit Wiederverkäufern und mit Endkunden. Wiederverkäufer bieten den Endverbrauchern die Produkte und Dienstleistungen von QSC unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung an, dabei bilden sie die Schnittstelle zum Endverbraucher und übernehmen somit auch das Ausfallrisiko. Die Verteilung der Umsatzerlöse auf die Wiederverkäufer und die Endkunden ist in der Segmentberichterstattung im Anhang 39 angegeben. Einmalige Erträge aus der Installation von Kundenleitungen grenzt QSC anteilig über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten periodisch ab.

Die Umsätze aus Fertigungsaufträgen betragen im Geschäftsjahr T € 3.239 (Vorjahr: T € 0), die Verluste daraus T € 364 (Vorjahr: T € 0). Die Umsätze aus Hardwareüberlassungen im Rahmen neuer Mehrkomponentenverträgen betragen in 2011 T € 3.503 (Vorjahr: T € 0).

Aufgrund der Preisgestaltung und Abrechnungsmodalitäten ist eine weitere Unterteilung in Produkte und Dienstleistungen nicht möglich.

8 Kosten der umgesetzten Leistungen

Die Kosten der umgesetzten Leistungen enthalten die bezogenen Leistungen, die Kosten für den Aufbau, den Betrieb und die Wartung des Netzes und der Rechenzentren, Personalkosten und die nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung aufgrund der Aktienoptionsprogramme für die in der Technik eingesetzten Mitarbeiter sowie Abschreibungen für in der Technik eingesetzte Hard- und Software. Darüber hinaus enthält diese Position die Personalkosten der Geschäftsfelder Outsourcing und Consulting. Einmalige Installationskosten für Kundenanschlaltungen werden aktiviert und über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben. Im Geschäftsjahr 2011 sind keine Forschungskosten angefallen, Entwicklungskosten wurden in Höhe von T € 1.100 als immaterielle Vermögenswerte aktiviert.

in T €	2011	2010
Bezogene Leistungen	240.729	206.720
Aufbau, Betrieb und Wartung des Netzes	47.165	54.420
Abschreibungen	38.130	41.657
Personalkosten	34.445	12.444
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	3	-35
Kosten der umgesetzten Leistungen	360.472	315.206

9 Marketing- und Vertriebskosten

Die Marketing- und Vertriebskosten beinhalten insbesondere Werbeaufwendungen und laufende Provisionszahlungen an Händler und Distributoren, Wertberichtigungen auf Forderungen, Personalkosten und die nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung aufgrund der Aktioptionsprogramme für die Marketing- und Vertriebsmitarbeiter sowie Abschreibungen für im Marketing- und Vertriebsbereich eingesetzte Hard- und Software. Die einmaligen Provisionszahlungen an Händler und Distributoren für jede neue Kundenleitung werden analog zu den Installationskosten aktiviert und über die durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten abgeschrieben.

in T €	2011	2010
Personalkosten	20.194	16.453
Provisionszahlungen	17.212	20.079
Sonstige Marketing- und Vertriebskosten	4.316	4.713
Wertberichtigungen und Kulanzleistungen	662	430
Werbeaufwand	2.112	1.830
Abschreibungen	12.076	12.462
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	108	15
Marketing- und Vertriebskosten	56.680	55.982

10 Allgemeine Verwaltungskosten

Neben den Personalkosten und der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung für den Vorstand und die Stabsbereiche sowie für in der Verwaltung tätige Mitarbeiter aus den Bereichen Finanzen, Personal, Recht und IT enthalten die allgemeinen Verwaltungskosten Kosten für die Verwaltungsgebäude, Rechts- und Beratungskosten, Kosten der Unternehmenskommunikation inklusive Investor Relations sowie Abschreibungen für im Verwaltungsbereich eingesetzte Hard- und Software.

in T €	2011	2010
Sonstige allgemeine Verwaltungskosten	14.088	11.234
Personalkosten	17.698	15.227
Abschreibungen	3.056	3.020
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	280	75
Allgemeine Verwaltungskosten	35.122	29.556

11 Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

in T €	2011	2010
Sonstige betriebliche Erträge	151	655
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	195	29
Erträge aus dem Verkauf eines Tochterunternehmens	1.493	-
Sonstige betriebliche Erträge	1.839	684

in T €	2011	2010
Sonstige betriebliche Aufwendungen	424	1.168
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	993	-
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.417	1.168

12 Finanzergebnis

in T €	2011	2010
Zinserträge	506	261
Finanzerträge	506	261

in T €	2011	2010
Zinsaufwendungen	3.334	1.892
Minderheitsanteil TELE2 an der Plusnet GmbH & Co. KG	-	402
Finanzierungsaufwendungen	3.334	2.294

In den Zinsaufwendungen sind Aufwendungen aus Finanzierungsverträgen in Höhe von T € 761 enthalten (2010: T € 1.068). Fremdkapitalkosten, die qualifizierten Vermögenswerten direkt zurechenbar gewesen wären, sind nicht angefallen.

13 Ergebnis je Aktie

Bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie teilt QSC das den Inhabern von Stammaktien der Gesellschaft zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden. Die Gesellschaft berechnet die gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien näherungsweise als Mittelwert aus der jeweiligen Anzahl von Stammaktien zu den Quartalsstichtagen.

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie teilt QSC das den Inhabern von Stammaktien der Gesellschaft zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, sowie die gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stammaktien, welche sich aus der Umwandlung aller potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt in Stammaktien ergeben würden. Zum 31. Dezember 2011 betrug die Anzahl der potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt 1.495.004. Dabei sind weitere 5.853 Wandelschuldverschreibungen aus dem bestehenden bedingten Kapital noch wandelbar.

Im Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und der Aufstellung des Konzernabschlusses haben keine Transaktionen mit Stammaktien oder potenziellen Stammaktien stattgefunden, die die gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien zum 31. Dezember 2011 erheblich verändert hätte.

	2011	2010
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis in T €	27.611	24.168
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	137.206.743	137.024.016
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	0,20	0,18

	2011	2010
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Konzernergebnis in T €	27.611	24.168
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	138.701.747	138.985.957
Ergebnis je Aktie (verwässert) in €	0,20	0,17

14 Personalkosten und Mitarbeiter

in T €	2011	2010
Löhne und Gehälter	62.309	38.236
Soziale Abgaben Arbeitgeber (Rentenversicherung)	5.113	3.013
Soziale Abgaben Arbeitgeber (Sonstige)	4.282	2.600
Aufwendungen für Altersversorgung	634	275
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	391	55
Personalkosten	72.729	44.179

Die Löhne und Gehälter beinhalten Aufwendungen für die Beendigung von Arbeitsverhältnissen in Höhe von T € 548 (Vorjahr: T € 660).

Im Geschäftsjahr 2011 beschäftigte der Konzern durchschnittlich 1.305 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (2010: 658). Die folgende Tabelle zeigt deren Aufteilung in die wesentlichen Funktionsbereiche.

	2011	2010
Marketing und Vertrieb	137	100
Technik, Outsourcing, Consulting	896	355
Verwaltung	243	181
Vorstand und Stabsstellen	29	22
Anzahl der Mitarbeiter nach Bereichen (Durchschnittswerte)	1.305	658

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

15 Sachanlagen

in T €	Grundstücke und Bauten	Netzwerk und technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Summe
Bruttowert 1.1.2010	-	303.773	34.761	338.534
Zugänge	-	11.345	514	11.859
Abgänge	-	-3.040	-	-3.040
Umbuchungen	-	-6.289	6.289	-
Bruttowert 31.12.2010	-	305.789	41.564	347.353
Zugänge	1.830	15.630	5.471	22.931
Abgänge	-	-4.685	-257	-4.942
Umbuchungen	-	2	-	2
Konsolidierungskreisänderung	27.047	15.353	3.837	46.237
Bruttowert 31.12.2011	28.877	332.089	50.615	411.581
Abschreibungen und Wertberichtigungen 1.1.2010	-	178.755	33.592	212.347
Zugänge	-	27.308	1.690	28.998
Abgänge	-	-2.079	-	-2.079
Umbuchungen	-	-3.996	3.996	-
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2010	-	199.988	39.278	239.266
Zugänge	564	29.175	1.697	31.436
Abgänge	-	-3.876	-250	-4.126
Konsolidierungskreisänderung	-	-	-48	-48
Abschreibungen und Wertberichtigungen 31.12.2011	564	225.287	40.677	266.528
Buchwerte zum 31.12.2010	-	105.801	2.286	108.087
Buchwerte zum 31.12.2011	28.313	106.802	9.938	145.053

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsverhältnissen und Mietkaufverträgen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung betrug zum 31. Dezember 2011 T € 22.017 (2010: T € 15.657).

Während des Geschäftsjahres 2011 erfolgten insgesamt Zugänge in Höhe von T € 22.931 (2010: T € 11.859). Zum 31. Dezember 2011 enthielt die Position „Netzwerk und technische Anlagen“ Anlagen im Bau von T € 2.111 (2010: T € 94), die im Wesentlichen aus dem Ausbau der Rechenzentren resultiert.

Die Abschreibungen weist QSC in der Gewinn- und Verlust-Rechnung jeweils in den Kosten der umgesetzten Leistungen, den Marketing- und Vertriebskosten sowie den allgemeinen Verwaltungskosten aus. Im Geschäftsjahr 2011 wurden keine Wertminderungen erfasst.

16 Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert beträgt zum 31. Dezember 2011 T € 76.265 (2010: T € 49.279). Die Erhöhung basiert auf den Zugängen durch den Erwerb der IP Partner und der INFO AG. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Anhang 38 detailliert erläutert.

17 Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte

Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte wurden zur Überprüfung auf Wertminderung den nachfolgenden Cash Generating Unit (CGUs), die auch berichtspflichtige Segmente waren, zugeordnet:

in T €	2011	2010
Direkter Vertrieb		
(Bezeichnung Vorjahr: Managed Services)	32.706	5.720
Indirekter Vertrieb		
(Bezeichnung Vorjahr: Produkte)	22.415	15.543
Wiederverkäufer		
(Bezeichnung Vorjahr: Wholesale/Reseller)	21.144	28.016
Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts	76.265	49.279

Aufgrund der in 2011 erfolgten geänderten Segmentierung erfolgte eine Neuallokation der den CGUs Indirekter Vertrieb (im Vorjahr Produkte) und Wiederverkäufer (im Vorjahr Wholesale/Reseller) zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von T € 6.872. Die aus der Erstkonsolidierung der INFO AG und der IP Partner resultierenden Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von T € 26.986 wurden der CGU Direkter Vertrieb zugeordnet.

Den erzielbaren Betrag der CGUs ermittelt QSC zunächst auf Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von Prognosen für Zahlungsmittelflüsse, die auf der Finanzplanung für einen Zeitraum von drei Jahren basieren. Dabei handelt es sich um die vom Vorstand erstellte Planung des Unternehmens. Diese basiert auf einem stetigen linearen Wachstum der CGU Direkter Vertrieb. Das Wachstum der CGU Indirekter Vertrieb nimmt in der Planung stetig zu, gestützt durch die Produktentwicklung sowie die Anzahl der Vertriebspartner. In der CGU Wiederverkäufer wird zu Beginn der Planungsphase ein Rückgang erwartet, gestützt durch neue Geschäftsfelder geht das Management mittelfristig von Wachstum aus. Die Überleitung vom Detailplanungszeitraum zur langfristigen Wachstumsrate erfolgte auf Basis einer Prognose der branchen- und gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Für alle drei CGUs wurde wie im Vorjahr eine langfristige Wachstumsrate von 1,0 Prozent angenommen.

Der Kapitalisierungszinssatz für die Diskontierung der erwarteten Cashflows beträgt für alle CGUs 10,75 Prozent, im Vorjahr wurde ein Kapitalisierungszinssatz von 8,25 Prozent verwendet. Dieser Abzinsungssatz spiegelt die Schätzungen des Managements hinsichtlich der unternehmensspezifischen Risiken wider und berücksichtigt neben einem Basiszinssatz, der anhand der Zinsstrukturkurve zum 31. Dezember 2011 eine risikofreie und fristadäquate Alternativanlage repräsentiert, auch einen Risikozuschlag, der sich sowohl an der Risikostruktur des Unternehmens als auch der IT- und Telekommunikationsbranche orientiert.

Ein Wertminderungsbedarf wurde nicht ermittelt.

Insbesondere bei der zur Berechnung des Nutzungswertes der CGUs zugrunde gelegten Annahmen bezüglich Bruttoergebnis vom Umsatz, Abzinsungszinssatz, Preisentwicklung und Marktanteilsentwicklung bestehen Schätzungsunsicherheiten. QSC ist der Auffassung, dass die zur Bestimmung der Nutzungswerte der CGUs getroffenen Grundannahmen, insbesondere der Kapitalisierungszinssatz, die Risikosituation angemessen widerspiegeln. Aufgrund der Repositio- nierung des Unternehmens und des damit verbundenen größeren Risikos wurde bereits ein Risikoaufschlag von 2,0 Prozent berücksichtigt. Eine nach vernünftigen Ermessen weitere Erhöhung des Kapitalisierungszinssatzes um 2,0 Prozent führt auch nicht dazu, dass die Buchwerte der CGUs ihre erzielbaren Werte übersteigen.

18 Andere immaterielle Vermögenswerte

in T €	Lizenzen	Software	Kundenan- schaltungen	Sonstige	Summe
Bruttowert 1.1.2010	1.164	16.819	89.745	13.984	121.712
Zugänge	113	1.533	15.552	125	17.323
Bruttowert 31.12.2010	1.277	18.352	105.297	14.109	139.035
Zugänge	110	3.154	9.304	100	12.668
Abgänge	-	-264	-	-	-264
Umbuchungen	-	-2	-	-	-2
Konsolidierungskreisänderung	-	2.887	-	39.704	42.591
Bruttowert 31.12.2011	1.387	24.127	114.601	53.913	194.028
Abschreibungen und					
Wertberichtigungen 1.1.2010	706	12.496	65.093	9.759	88.054
Zugänge	175	2.324	24.225	1.298	28.022
Abschreibungen und					
Wertberichtigungen 31.12.2010	881	14.820	89.318	11.057	116.076
Zugänge	102	3.087	14.889	3.748	21.826
Abgänge	-	-152	-	-	-152
Konsolidierungskreisänderung	-	-11	-	-	-11
Abschreibungen und					
Wertberichtigungen 31.12.2011	983	17.744	104.207	14.805	137.739
Buchwerte zum 31.12.2010	396	3.532	15.979	3.052	22.959
Buchwerte zum 31.12.2011	404	6.383	10.394	39.108	56.289

In den Zugängen Software der immateriellen Vermögenswerte sind selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte (aktivierte Entwicklungskosten) von T € 1.100 (Vorjahr: T € 69) enthalten.

Bei den Zugängen der sonstigen immateriellen Vermögensgegenständen aus Konsolidierungskreisänderung handelt es sich im Wesentlichen um die im Rahmen der Erstkonsolidierung der IP Partner AG und INFO AG aufgedeckten stillen Reserven.

in T €	2011
Kundenstamm DATEV	5.153
Kundenstamm sonstige	11.236
Vorteil Stromverträge	458
Software Accounting	10
Software RZ-Manager	87
Marke IP Exchange	379
Buchwerte IP Partner AG	17.323

in T €	2011
Kundenstamm Tchibo	8.750
Kundenstamm sonstige	11.084
Vorteil Stromverträge	500
Marke INFO AG	2.047
Buchwerte INFO AG	22.381

Die Nutzungsdauern für die im Rahmen der Erstkonsolidierung der IP Partner und INFO AG identifizierten immateriellen Vermögenswerte betragen:

Anlageobjekt	Nutzungsdauer in Jahren
Marken	5
Kundenstämme DATEV und Tchibo	10 bis 20
Kundenstamm sonstige	20
Stromverträge	1,5 bis 3
Software	3 bis 4

Die Abschreibungen weist QSC in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung jeweils in den Kosten der umgesetzten Leistungen, den Marketing- und Vertriebskosten sowie den allgemeinen Verwaltungskosten aus.

19 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T €	2011	2010
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.622	-
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	65.705	61.284
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	69.327	61.284

Der Konzern verkaufte zum Stichtag Forderungen in Höhe von T € 10.500 (Vorjahr: T € 0). Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen. Zum 31. Dezember 2011 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T € 4.075 (2010: T € 3.913) wertgemindert. Das Einzelwertberichtigungskonto entwickelte sich wie folgt:

in T €	2011	2010
Wertberichtigung 1. Januar	3.913	7.561
Konsolidierungskreisänderung	7	-
Aufwandswirksame Zuführungen	729	742
Verbrauch	-507	-4.078
Auflösung	-67	-312
Wertberichtigung 31. Dezember	4.075	3.913

Unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind unfertige Aufträge ausgewiesen, die nach der Percentage-of-Completion-Methode gemäß IAS 11 bilanziert werden. Der Posten setzt sich aus den bis zum Bilanzstichtag aufgelaufenen Auftragskosten und den anteilig, entsprechend der Cost-to-Cost-Methode, realisierten Auftragsgewinnen für die jeweiligen Aufträge zusammen. Erhaltene Anzahlungen für die bilanzierten Aufträge wurden abgesetzt. Die für das Jahr 2011 erfassten Auftrags Erlöse betragen T € 3.239 (Vorjahr: T € 0). Im Rahmen der Bewertung von langfristigen Fertigungsaufträgen wurden im Geschäftsjahr Abwertungen in Höhe von T € 138 (Vorjahr: T € 0) vorgenommen.

Die langfristigen Forderungen aus Fertigungsaufträgen in Höhe von T € 1.042 (Vorjahr: T € 0) werden unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen und haben eine Fälligkeit zwischen 31 und 90 Tagen. Die daraus resultierenden Ergebnisse sind in Anhang 7 erläutert.

Die Analyse der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember stellt sich wie folgt dar:

in T €	2011	2010
davon wertgemindert	4.849	4.656
davon weder überfällig noch wertgemindert	57.773	57.510
davon überfällig, jedoch nicht wertgemindert		
< 90 Tage	10.658	3.031
91 – 120 Tage	92	-
> 120 Tage	30	-
Nicht wertgeminderte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	73.402	65.197

20 Vorauszahlungen

Die langfristigen Vorauszahlungen betragen T € 1.718 (2010: T € 0) und enthalten im Wesentlichen Vorauszahlungen für Service- und Wartungsverträge. Die kurzfristigen Vorauszahlungen T € 4.526 (2010: T € 2.883) enthalten im Wesentlichen Vorauszahlungen für Mietleitungen und Technikräume sowie Versicherungen.

21 Vorratsvermögen

Das Vorratsvermögen zum 31. Dezember 2011 beträgt T € 1.563 (2010: T € 1.045) und enthält die im Vorrat befindlichen Warenbestände. Die Endkundengeräte werden zum Anschaffungszeitpunkt im Umlaufvermögen ausgewiesen und mit Versand an den Endkunden in das Anlagevermögen gebucht.

22 Sonstige kurzfristige Vermögenswerte

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte betragen T € 3.944 (2010: T € 2.774) und bestehen im Wesentlichen aus Steuerforderungen.

23 Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Bei den zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten in Höhe von T € 341 (2010: T € 332) handelt es sich um Anteile an einem Geldmarktfonds.

24 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betragen T € 23.755 (2010: T € 46.233) und sind Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände. In den Zahlungsmitteln zum 31. Dezember 2011 waren Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung in Höhe von T € 739 enthalten. Hierbei handelt es sich um Zahlungsmittel, die bei Kreditinstituten zur Besicherung von Bürgschaften hinterlegt sind.

25 Gezeichnetes Kapital

	2011	2010
Gezeichnetes Kapital		
Grundkapital in T €	137.257	137.128
Nennwertlose Stammaktien	137.256.877	137.127.532

Jede Aktie berechtigt den eingetragenen Inhaber zur Abgabe einer Stimme bei der Hauptversammlung und hat volle Dividendenberechtigung. Es gibt keinerlei Einschränkungen des Stimmrechts. Das Grundkapital erhöhte sich in 2011 um T € 129 ausschließlich durch die Ausgabe von Stammaktien im Rahmen der Aktienoptionsprogramme. Der rechnerische Wert der Anteile beträgt jeweils € 1,00. Alle ausgegebenen Anteile sind voll eingezahlt.

26 Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2011 T € 140.095 (2010: T € 139.593). In diesem Betrag ist die abgegrenzte aktienbasierte Vergütung aus dem Aktienoptionsprogramm enthalten. Eine Verwendung der Kapitalrücklage kann nur nach den Regeln des Aktiengesetzes erfolgen.

27 Genehmigtes und bedingtes Kapital

Genehmigtes Kapital • Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 19. Mai 2015 mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital durch Ausgabe neuer auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 65.000.000 Euro zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen.

Bedingtes Kapital • Das bedingte Kapital in Höhe von T € 28.214 zum 31. Dezember 2011 betrifft bedingten Kapitalerhöhungen, die nur insoweit durchgeführt sind, wie die Inhaber von Wandelschuldverschreibungen aus den QSC Aktienoptionsplänen von dem Wandlungsrecht aus Schuldverschreibung Gebrauch machen.

Das bedingte Kapital in Höhe von T € 25.000 zum 31. Dezember 2011 betrifft eine bedingte Kapitalerhöhung, die nur insoweit durchgeführt ist, als die Inhaber von Options- und/oder Wandelanleihen, die von der QSC AG oder einer Konzerngesellschaft im Sinne des § 18 AktG, an der die QSC AG unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, gemäß der bis zum 19. Mai 2015 geltenden Ermächtigung durch Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 ausgegeben bzw. garantiert werden, von ihrem Options- bzw. Wandlungsrecht aus dieser Schuldverschreibung Gebrauch machen oder ihre Pflicht zur Optionsausübung bzw. Wandlung erfüllen und soweit nicht ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien der Gesellschaft oder Aktien einer börsennotierten anderen Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorgenannten Ermächtigungsbeschlusses zu bestimmenden Options- bzw. Wandlungspreis.

28 Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen enthalten die Gewinne und Verluste der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte und die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste der leistungsorientierten Pensionspläne. Die Entwicklung in den Geschäftsjahren 2011 und 2010 ist in der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals sowie in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen dargestellt.

Die sonstigen Rücklagen betreffen zum 31. Dezember 2011 in Höhe von T € 3 (im Vorjahr T € 2) unrealisierte Zeitwertänderungen von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten und in Höhe von T € 372 (im Vorjahr T € 164) Versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen. Es handelt sich jeweils um Werte nach Berücksichtigung von latenten Steuern.

29 Verzinsliche Schulden

in T €	Effektiver Zinssatz in % in 2011	Fälligkeit	2011	2010
Kurzfristige Schulden				
aus Finanzierungsverträgen	6,00	2012	6.698	5.493
gegenüber Kreditinstituten	3,32	2012	28.181	10.000
Sonstige kurzfristige Schulden	-	2011	-	576
Kurzfristige Schulden			34.879	16.069
Langfristige Schulden				
aus Wandelschuldverschreibungen	3,50	2013–2019	15	20
gegenüber Kreditinstituten	5,36	2013–2017	15.404	-
aus Finanzierungsverträgen	6,06	2013–2016	6.879	2.044
Langfristige Schulden			22.298	2.064
Verzinsliche Schulden			57.177	18.133

Bei den kurzfristigen Schulden aus Finanzierungsverträgen handelt es sich um feste Zahlungsverpflichtungen bis Ende 2012.

Bei den kurzfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten im Jahr 2011 handelt es sich im Wesentlichen um Schulden aus dem im September 2011 abgeschlossenen Konsortialdarlehensvertrag. Darlehensnehmer sind die QSC AG, die IP Partner AG, die Ventelo GmbH und die Plusnet GmbH & Co. KG. Die Höhe dieses Darlehensrahmens auf revolvingender Basis beträgt T € 150.000 und hat eine Laufzeit bis zum 16. September 2016. Die in Anspruch genommenen Darlehensbeträge dienen der allgemeinen Betriebsmittelfinanzierung und die Inanspruchnahme unterliegt Voraussetzungen, insbesondere der Erfüllung bestimmter Finanzkennzahlen. Die Kennzahlen wurden in 2011 eingehalten. Die Anteile an der INFO AG wurden zur Besicherung des Darlehens an die Darlehensgeber abgetreten. Der Zinssatz beträgt aktuell EURIBOR zuzüglich 1,50 Prozent, wobei der Margenzuschlag sich in Abhängigkeit von der Finanz- und Ertragslage ändern kann. Der Ausweis erfolgt unter den kurzfristigen Schulden, da die Inanspruchnahme derzeit für jeweils drei Monate erfolgt.

Zur Sicherung von Darlehensverbindlichkeiten der INFO AG ist deren Grundstück Grasweg 62–66 mit Grundschulden von T € 23.000 belastet. Daneben besteht eine Raumsicherungsübereignung zugunsten der kreditgebenden Bank. Die Inanspruchnahme der Darlehensbeträge unterliegt Voraussetzungen insbesondere der Erfüllung bestimmter Finanzkennzahlen. Als Grundlage für die Einräumung der Kreditlinien hat sich die INFO AG verpflichtet, bestimmte Finanzrelationen einzuhalten, die die Entwicklung des Eigenkapitals sowie die Fähigkeit zur Bedienung der Verbindlichkeiten abbilden. Die Grenzwerte wurden in 2011 eingehalten.

Zur Sicherung von Darlehensverbindlichkeiten einer Tochtergesellschaft der IP Partner, ist deren Betriebsgelände mit einer Grundschuld von T € 2.300 belastet. Daneben besteht eine Sicherungsabtretung für sämtliche Ansprüche auf Miet- und Pachtzins aus dem Generalunternehmervertrag zwischen der Tochtergesellschaft und einem Kunden.

Die langfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten betreffen im Wesentlichen die Finanzierung der Rechenzentren in Nürnberg und Hamburg.

Zum 31. Dezember 2011 standen 1.495.004 Wandelschuldverschreibungen aus den Aktienoptionsprogrammen aus. Siehe dazu auch Anhang 40. Die Wandelschuldverschreibungen haben jeweils einen Nennwert in Höhe von € 0,01.

Bei den langfristigen Schulden aus Finanzierungsverträgen handelt es sich insbesondere um ein Annuitätendarlehen, das zur Finanzierung von Gebäuden und Rechenzentren in Anspruch genommen wurde. Bei den langfristigen Schulden aus Finanzierungsverträgen handelt es sich um feste Zahlungsverpflichtungen für den Zeitraum 2013 bis 2019.

30 Pensionsrückstellungen

QSC hat leistungsorientierte Pensionspläne aufgelegt, die teilweise über Rückdeckungsversicherungen abgesichert sind, die als Planvermögen im Sinne von IAS 19 zu klassifizieren werden.

Die Pensionsrückstellungen decken die Verpflichtungen aus Versorgungszusagen gegenüber einem aktiven Vorstandsmitglied bei der QSC und zwei ehemaligen Vorstandsmitgliedern der

INFO AG sowie Verpflichtungen aus Pensionszusagen, die einem Teil der Mitarbeiter der INFO AG und der Ventelo GmbH in Vorjahren gegeben wurden.

Die betriebliche Altersversorgung beruht auf leistungsorientierten Versorgungszusagen, bei denen im Wesentlichen die jeweilige Dauer der Unternehmenszugehörigkeit und die versorgungsrelevanten Bezüge maßgeblich sind.

Die Pensionsrückstellungen sind für leistungsorientierte Versorgungspläne nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren entsprechend den Vorgaben in IAS 19 unter Berücksichtigung der künftigen Entwicklung bewertet. Biometrische Rechnungsgrundlagen sind die Richttafeln 2005G von Prof. Dr. Klaus Heubeck.

QSC nutzt das Wahlrecht zur Erfassung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste und weist diese erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis aus. Der kumulierte in der Aufstellung der erfassten Aufwendungen und Erträge erfasste Betrag der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste betrug 2011 T € 1.158 (2010: T € 62).

in T €	2011	2010
Anwartschaftsbarwert zum 1. Januar	1.189	849
Anwartschaftsbarwert aus Konsolidierungskreisänderung	3.743	-
Dienstzeitaufwand	140	58
Zinsaufwand	181	45
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne)	545	246
Pensionszahlungen	-83	-9
Anwartschaftsbarwert zum 31. Dezember	5.715	1.189
Fondsvermögen zum 1. Januar	-122	-108
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-4	-4
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	6	6
Beiträge durch die Gesellschaft	-256	-16
Fondsvermögen zum 31. Dezember	-376	-122
Pensionsrückstellung zum 31. Dezember	5.339	1.067
Abzinsungsfaktor	4,45% – 4,52%	4,56%
Erwartete Verzinsung des Fondsvermögens	3,50%	3,50%
Gehaltssteigerungsrate	0,00% – 3,00%	3,00%
Rententrend	3,00%	3,00%

Die Summe der Versicherungsmathematischen Verluste beträgt nach Steuern T € 372. Im Vorjahr betrug der Verlust T € 162.

Die Pensionsaufwendungen aus den leistungsorientierten Plänen setzen sich wie folgt zusammen:

in T €	2011	2010
Dienstzeitaufwand	140	58
Zinsaufwand	181	45
Erwartete Erträge des Fondsvermögens	-4	-4
Pensionsaufwand	317	99

Die tatsächlichen Verluste des Fondsvermögens betragen hierbei T € 20 (im Vorjahr T € 73). Die Aufwendungen aus der Aufzinsung sind im Finanzergebnis enthalten.

Anwartschaftsbarwerte und Fondsvermögen der teilweise durch Plan Assets im Sinne des IAS 19 ausfinanzierten Verpflichtungen der laufenden und der vorangegangenen vier Berichtsperioden stellen sich wie folgt dar:

in T €	2011	2010	2009	2008	2007
Anwartschaftsbarwert	-1.281	-1.189	-849	-773	-843
Fondsvermögen	376	122	108	95	83
Unterdeckung	-905	-1.067	-741	-678	-760

QSC hat 2011 keine erfahrungsbedingten Anpassungen der Anwartschaftsbarwerte und der Fondsvermögen vorgenommen.

31 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Alle Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben eine Laufzeit von unter einem Jahr.

32 Rückstellungen

Die Sonstigen Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen der Höhe nach ungewisse Verpflichtungen gegenüber Dritten aufgrund von Lieferungen und Leistungen, Prozessrisiken sowie Personalarückstellungen. Die Bewertung wurde aufgrund von Erfahrungswerten vergangener Perioden vorgenommen. Die Steuerrückstellungen setzen sich aus T € 2.925 Gewerbesteuer für 2010 und 2011, T € 2.701 Körperschaftsteuer für 2011 und 2010 sowie T € 138 für Sonstige Rückstellungen Vorjahre zusammen.

in T €	2011
Langfristige Rückstellungen per 1. Januar	-
Zugang aus Änderung des Konsolidierungskreises	1.066
Zugänge	255
Inanspruchnahme	-285
Auflösung	-
Langfristige Rückstellungen per 31.12.	1.036

Die langfristigen Rückstellungen betreffen Rückstellungen für Altersteilzeit T € 830 (Vorjahr: T € 0) und Rückbauverpflichtungen T € 206 (Vorjahr: T € 0).

in T €	2011
Übrige Rückstellungen per 1. Januar	707
Zugang aus Änderung des Konsolidierungskreises	1.604
Zugänge	120
Inanspruchnahme	-625
Auflösung	-468
Übrige Rückstellungen per 31. Dezember	1.338
Rückstellungen aufgrund von Lieferungen und Leistungen per 1. Januar	175
Zugang aus Änderung des Konsolidierungskreises	-
Zugänge	-
Inanspruchnahme	-93
Auflösung	-
Rückstellungen für ausstehende Rechnungen per 31. Dezember	82
Rückstellungen Prozessrisiken per 1. Januar	1.203
Zugang aus Änderung des Konsolidierungskreises	-
Zugänge	256
Inanspruchnahme	-
Auflösung	-
Rückstellungen Prozessrisiken per 31. Dezember	1.459
Sonstige kurzfristige Rückstellungen per 31. Dezember	2.879

in T €	2011
Steuerrückstellungen per 1. Januar	2.214
Zugang aus Änderung des Konsolidierungskreises	460
Zugänge	3.502
Inanspruchnahme	-308
Auflösung	-104
Steuerrückstellungen per 31. Dezember	5.764
Gesamtsumme der Rückstellungen per 31.12.	9.679

33 Rechnungsabgrenzungsposten

Einmalige Umsatzerlöse aufgrund von Kundeninstallationen werden passivisch abgegrenzt und über eine durchschnittliche Vertragslaufzeit von 24 Monaten anteilig erfolgswirksam aufgelöst. Vorauszahlungen von Kunden werden bis zu dem Zeitpunkt, an dem die betreffende Leistung erfolgt ist, ebenfalls passivisch abgegrenzt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr bildete das Unternehmen zudem einen passivischen Rechnungsabgrenzungsposten für die Zahlung von TELE2 in Höhe von T € 41.827 für die vorzeitige Beendigung des ursprünglich mindestens bis 31. Dezember 2013 laufenden Vertrages über die Zusammenarbeit bei der DSL-Netzgesellschaft Plusnet; dieser Betrag wird über die Restlaufzeit des ursprünglichen Vertrages bis 31. Dezember 2013 linear erfolgswirksam aufgelöst.

34 Sonstige kurzfristige Schulden

Alle sonstigen kurzfristigen Schulden haben eine Laufzeit von unter einem Jahr und betreffen im Wesentlichen die Umsatzsteuerverbindlichkeit.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

35 Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2011 T € 76.754 und lag damit T € 20.159 über dem Wert des Vorjahres in Höhe von T € 56.595. Das Ergebnis vor Steuern, korrigiert um die Abschreibungen, trug dabei mit T € 7.990 zu dieser Steigerung bei. Die vorzeitige Auflösung des ursprünglich bis Ende 2013 laufenden Vertrages der QSC mit der TELE2 im Januar 2011 führte zu einer Veränderung der Forderungen gegenüber Altgesellschafter von T € 28.358. Die Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden enthält eine damit korrespondierende negative Position von T € -20.914, die aus der Auflösung des Rechnungsabgrenzungsposten resultiert. Der saldierte positive Effekt aus der vorzeitigen Auflösung beträgt somit im Vergleich zum Vorjahr T € 7.444.

36 Cashflow aus Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug in 2011 T € -85.339 (2010: T € -25.134). Von den Investitionen in 2011 in Höhe von T € -35.599 wurden T € 6.786 über Leasing finanziert und somit an dieser Stelle nicht ausgewiesen. Die Auszahlungen durch den Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener Mittel in Höhe von T € -57.629 betreffen zum einen den Erwerb der Anteile an der INFO AG (T € -33.617) sowie der IP Partner (T € -24.012). Die Einzahlungen durch den Verkauf eines Tochterunternehmens nach Abzug veräußerter liquider Mittel in Höhe von T € 1.429 resultieren aus dem Verkauf der EPAG Domainservices GmbH.

37 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug 2011 T € -13.893. (2010: T € -26.180). Die Steigerung resultiert im Wesentlichen aus geringeren Tilgungen von Schulden aus Finanzierungsverträgen sowie der Aufnahme von Schulden aus dem Konsortialdarlehensvertrag, denen Auszahlungen für den Erwerb weiterer Anteile an der INFO AG nach Übernahme der Beherrschung gegenüberstanden. Die gezahlten Zinsen in Höhe von T € 1.843 und die erhaltenen Zinsen in Höhe von T € 307 sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zuzuordnen.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

38 Tochterunternehmen

Der Konzernabschluss von QSC beinhaltet folgende Beteiligungen:

in T €	Anteil 31.12.2011 in %	Eigenkapital 31.12.2011	Jahresergebnis 2011
Tochterunternehmen			
(Angaben gemäß HGB-Einzelabschluss)			
Plusnet GmbH & Co. KG („Plusnet“), Köln	100	28.226	295
Ventelo GmbH („Ventelo“), Köln	100	169.738	284*
Q-DSL home GmbH („DSL home“), Köln	100	1.293	-189*
010090 GmbH („010090“), Köln	100	156	-28*
Broadnet Services GmbH („Broadnet Services“), Köln	100	25	32*
BroadNet Deutschland GmbH („BroadNet Deutschland“), Köln	100	2.918	20*
01098 Telecom GmbH („01098“), Köln	100	25	26*
01012 Telecom GmbH („01012“), Köln	100	27	27*
010052 Telecom GmbH („010052“), Köln	100	25	25*
tengo GmbH („tengo“), Köln	100	23	-8*
tengo 01052 GmbH („tengo 01052“), Köln	100	25	1*
F&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG („F&Q“), Köln	100	26	0
F&Q Netzbetriebs Verwaltungs GmbH („F&Q Verwaltung“), Köln	100	25	0
T&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG („T&Q“), Köln	100	25	0
T&Q Verwaltungs GmbH („T&Q Verwaltung“), Köln	100	22	-3
IP Partner AG („IP Partner“), Nürnberg	100	2.496	649
IP Exchange GmbH („IP Exchange“), Nürnberg	100	500	1.012*
IPX-Server GmbH („IPX-Server“), Nürnberg	100	174	-35
IP Colocation GmbH („IP Colocation“), Nürnberg	100	1.455	1.389
INFO Gesellschaft für Informationssysteme Aktiengesellschaft („INFO AG“), Hamburg	91,78	29.326	-783
INFO Business Systems GmbH („INFO BS“), Hamburg**	100	394	484*
INFO Customer Service GmbH („INFO CS“), Hamburg**	100	25	310*

* Jahresergebnis vor Ergebnisabführung

** Die Anteile werden von der INFO AG gehalten

Folgende Tochtergesellschaften machen von den Befreiungsmöglichkeiten des § 264 Abs. 3 HGB bzw. des § 264b Nr. 3a HGB Gebrauch: DSL home, 010090, BroadNet Deutschland, Broadnet Services, 01098, 01012, 010052, tengo, tengo 01052, F&Q, F&Q Verwaltung, T&Q, T&Q Verwaltung, IPX-Server, IP Colocation, INFO BS und INFO CS.

Plusnet • Am 10. Juli 2006 gründete QSC mit TELE2 die Plusnet. Nach dem Erwerb des Minderheitenanteils von 32,5 Prozent von der TELE2 am 22. Dezember 2010 besitzt QSC 100 Prozent der Anteile. Die Aufgabe von Plusnet ist der fortlaufende Betrieb des bundesweiten DSL-Netzes.

Ventelo • Am 13. Dezember 2002 beteiligte sich QSC mit 100 Prozent an Ventelo, einem deutschlandweit tätigen Telekommunikationsunternehmen, das Sprachtelefoniedienste speziell für Unternehmenskunden anbietet. Ventelos Marktposition als Telefonieanbieter für Unternehmenskunden ergänzte die DSL-basierten Breitbandangebote für Unternehmenskunden von QSC in idealer Weise. Der Kaufpreis für Ventelo betrug T € 11.454 inklusive Akquisitionskosten in Höhe von T € 90.

DSL home • Am 31. März 2006 erwarb QSC 100 Prozent der Anteile an der DSL home. Der Kaufpreis für die ehemals nicht operative Kristall 40. GmbH betrug T € 27. Gemäß § 123 Abs. 3 Nr. 1 UmwG übernahm die DSL home im Wege der Ausgliederung die Endkundenverträge aus dem DSL-Privatkundengeschäft. Die Hauptversammlung hat der Ausgliederung am 23. Mai 2006 wirtschaftlich rückwirkend zum 1. Januar 2006 zugestimmt. Der Ausgliederungs- und Übernahmevertrag wurde am 9. August 2006 unterzeichnet.

010090 • Am 12. April 2006 erwarb QSC 100 Prozent der Anteile an der 010090. Der Kaufpreis für die ehemals nicht operative Kristall 39. GmbH betrug T € 27. Die 010090 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

Broadnet Services • Broadnet Services ist eine ehemalige hundertprozentige Tochtergesellschaft von Broadnet und seit dem Zeitpunkt der Verschmelzung von Broadnet auf die QSC eine unmittelbare Beteiligung der Gesellschaft. Die Broadnet Services vermarktet Sprachprodukte für Privat- und Geschäftskunden.

BroadNet Deutschland • BroadNet Deutschland ist eine ehemalige hundertprozentige Tochtergesellschaft von Broadnet und seit dem Zeitpunkt der Verschmelzung von Broadnet auf die QSC eine unmittelbare Beteiligung der Gesellschaft. Die BroadNet Deutschland vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

01098 • Am 2. Juli 2008 erwarb QSC 100 Prozent der Anteile an der 01098. Der Kaufpreis für die ehemalige nicht operative Kolibri 113 GmbH betrug T € 25. Die 01098 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

01012 • Am 17. Juli 2008 erwarb QSC 100 Prozent der Anteile an der 01012. Der Kaufpreis betrug T € 28. Die 01012 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

010052 • 010052 entstand am 30. Oktober 2009 durch Umbenennung aus der Q-DSL privat GmbH, die am 17. Dezember 2008 gegründet wurde. QSC besitzt 100 Prozent der Anteile. 010052 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

tengo • Am 15. Januar 2010 gründete die QSC AG die tengo GmbH mit einem Stammkapital von T € 25. Die tengo vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

tengo 01052 • Seit dem 11. März 2011 wird die neu gegründete tengo 01052 mit einem Stammkapital von T € 25 in den Konzernabschluss voll konsolidiert. Die tengo 01052 vermarktet Sprachprodukte für Privatkunden, insbesondere Call-by-Call-Angebote.

F&Q • Mit Kaufvertrag vom 6. September 2010 erwarb die QSC 100 Prozent der F&Q mit einem Kommanditanteil von T € 1 sowie die Komplementärin, die F&Q Verwaltung. Das Stammkapital der Komplementärin beträgt T € 25 und besteht aus einem Geschäftsanteil im Nennbetrag von T € 25, der durch die F&Q selbst gehalten wird. Die F&Q stellt Sprach- und Internetdienstleistungen für Kunden der freenet Cityline GmbH zur Verfügung. Hier hat eine Netzkooperation zwischen der QSC und der freenet stattgefunden. Der Kaufpreis betrug insgesamt T € 26. Es wurden im Wesentlichen liquide Mittel übernommen.

T&Q • Mit Kaufvertrag vom 29. Dezember 2010 erwarb die QSC 100 Prozent der T&Q mit einem Kommanditanteil von T € 25 sowie die Komplementärin, die T&Q Verwaltung. Das Stammkapital der Komplementärin beträgt T € 25 und besteht aus einem Geschäftsanteil im Nennbetrag von T € 25, der durch die T&Q selbst gehalten wird. Die T&Q dient dem Angebot von Sprachdienstleistungen für TELE2. Hier hat eine Netzkooperation zwischen der QSC und der TELE2 stattgefunden. Der Kaufpreis betrug insgesamt T € 50. Es wurden im Wesentlichen liquide Mittel übernommen.

IP Partner • Am 21. Dezember 2010 veröffentlichte QSC eine Ad-hoc-Mitteilung über den Erwerb sämtlicher Anteile an der IP Partner. Der Übergang der Aktien erfolgte zum 3. Januar 2011 (Erwerbsstichtag). Die IP Partner betreibt zwei Rechenzentren in München und Nürnberg mit mehr als 10.000 Servern für mehr als 1.000 Geschäftskunden. QSC beschleunigt mit der Akquisition den Transformationsprozess von einem TK- zu einem integrierten ITK-Serviceanbieter und kann damit ihren überwiegend mittelständischen Kunden künftig ein weitaus breiteres Leistungsspektrum anbieten. Der Kaufpreis betrug insgesamt T € 24.684 und beinhaltete drei, teilweise von der wirtschaftlichen Entwicklung der IP Partner-Gruppe abhängige Komponenten. Zum 3. Januar 2011 zahlte QSC T € 15.000 in bar an die bisherigen Gesellschafter. Die zweite Kaufpreisrate in Höhe von T € 2.500 wurde am 5. Mai 2011 geleistet. Die Zeitwert der dritten Rate (T € 7.500 nominal), deren Auszahlungshöhe vom Erreichen bestimmter, im Vertrag definierter wirtschaftlicher Ergebnisse der IP Partner Gruppe abhing, wurde zum Erwerbszeitpunkt unter Berücksichtigung des ursprünglich für Ende März 2012 erwarteten Auszahlungszeitpunkts mit dem abgezinsten Betrag von T € 7.184 ermittelt. Tatsächlich erfolgte die Auszahlung der dritten Kaufpreistranche aufgrund anderer Kaufvertragsbedingungen bereits am 27. Juli 2011 in Höhe des Nominalbetrags.

Die Differenz zwischen dem Zahlungsbetrag und dem geschätzten Zeitwert am 3. Januar 2011 in Höhe von T € 316 wurde als Aufwand des Geschäftsjahres behandelt. Im Zusammenhang mit der Akquisition entstanden außerdem Anschaffungsnebenkosten in Höhe von T € 81, die unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung ausgewiesen werden. Im Geschäftsjahr 2011 betrug der konsolidierte Umsatz der IP Partner, zu der noch IP Exchange, IPX-Server und IP Colocation gehören, insgesamt T € 18.691. Der Ergebnisanteil im QSC-Konzern betrug T € 2.001.

Die Bestimmung der Anschaffungskosten sowie der beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden führte zu einem Geschäfts- oder Firmenwert von € 10.998. Dieser reflektiert im Wesentlichen die erwarteten Synergien aus der gemeinschaftlichen Tätigkeit von IP Partner und QSC im Geschäftsbereich Direkter Vertrieb.

in T €	Bei Erwerb angesetzt
Vermögenswerte	
Immaterielle Vermögenswerte	17.337
Sachanlagen	5.575
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	264
Sonstige Vermögenswerte	1.170
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	1.021
Vermögenswerte	25.367
Schulden	
Rückstellungen	-883
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-3.559
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-591
Sonstige Verbindlichkeiten	-1.191
Latente Steuern	-5.452
Schulden	-11.676
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	13.686
Anschaffungskosten	24.684
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	-13.686
Aktivierter Geschäfts- oder Firmenwert	10.998

INFO AG • QSC hat am 2. Mai 2011 mit der MZ Erste Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH, Hamburg, einem Großaktionär der INFO AG einen Kaufvertrag über 58,98 Prozent der insgesamt 4.000.000 ausgegebenen Aktien der INFO AG zu einem Preis von 14,35 Euro je Aktie geschlossen. Die MZ Erste Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH hat damit sämtliche von ihr an der INFO AG gehaltenen Aktien veräußert. Die INFO AG hielt außerdem selbst 251.403 eigene Aktien. Im Zusammenhang mit der Akquisition entstanden Anschaffungsnebenkosten in Höhe von T € 1.060, die unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung ausgewiesen werden.

Die INFO AG ist ein unabhängiger Dienstleister für IT-Outsourcing und IT-Consulting in Deutschland. Das Portfolio umfasst Planung, Implementierung und Betrieb anspruchsvoller IT-Lösungen für mittelständische Unternehmen, sowohl national als auch international. Die INFO AG verfügt über drei eigene Rechenzentren in Hamburg und Oberhausen mit einer Gesamtfläche von 6.000 Quadratmetern. Die INFO AG ist darüber hinaus SAP-Systemhaus und Microsoft Gold Certified Partner. Mit der Übernahme der INFO AG ergänzt und erweitert QSC ihr bisheriges Portfolio um zusätzliche IT-Kompetenz und beschleunigt ihre Transformation von einem TK- zu einem ITK-Serviceanbieter erheblich. Mit nun insgesamt 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern kann die neue Unternehmensgruppe mittelständischen Geschäftskunden ein umfassendes ITK-Leistungsspektrum anbieten: von der kompletten Sprach-Daten-Kommunikation über Housing, Hosting und IT-Outsourcing bis hin zum IT-Consulting. Damit festigt QSC nachhaltig ihre Positionierung als unabhängiger mittelständischer ITK-Serviceanbieter für mittelständische Geschäftskunden. Im Zeitraum vom 2. Mai bis 31. Dezember 2011 betrug der konsolidierte Umsatz der INFO AG T € 70.270. Der Ergebnisanteil im QSC-Konzern betrug T € 1.893. Wäre der Erwerb zum 1. Januar 2011 erfolgt, schätzt das Management den konsolidierten Umsatz im Geschäftsjahr 2011 auf T € 101.594 und den Anteil am Konzernergebnis auf T € 991.

Die Bestimmung der Anschaffungskosten sowie der beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden führte zu einem Geschäfts- oder Firmenwert von € 15.993. Dieser reflektiert im Wesentlichen die erwarteten Synergien aus der gemeinschaftlichen Tätigkeit von INFO AG und QSC insbesondere im Geschäftsbereich Direkter Vertrieb.

in T €	Bei Erwerb angesetzt
Vermögenswerte	
Immaterielle Vermögenswerte	25.275
Sachanlagen	40.787
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.844
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1.562
Sonstige Vermögenswerte	4.324
Latente Steuern	2.824
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	235
Vermögenswerte	82.851
Schulden	
Rückstellungen	-5.672
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-19.245
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-8.871
Sonstige Verbindlichkeiten	-13.259
Latente Steuern	-7.423
Schulden	-54.471
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	28.380
davon anteilig QSC AG 62,93 %	17.860
Anschaffungskosten	33.853
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	-17.860
Aktivierter Geschäfts- oder Firmenwert	15.993

	Anzahl Aktien	Anteil in % (bezogen auf 4.000.000)	Anteil in % (bezogen auf 3.748.597)	in €
Gesellschafter				
MZ Erste Vermögensverwaltungs- gesellschaft mbH (2. Mai 2011)	2.359.085	58,98	62,93	33.852.870
Kauf von Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG (5. bis 18. Mai 2011)	446.000	11,15	11,90	6.393.850
Übernahmeangebot	619.483	15,49	16,52	8.889.581
Kauf von Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG (14. November 2011)	16.086	0,40	0,43	230.673
Eigene Anteile	251.403	6,29	-	-
Summe	3.692.057	92,30	91,78	49.366.974

Gemäß den Vorschriften des § 35 WpÜG veröffentlichte QSC am 9. Juni 2011 ein Übernahmeangebot zum Erwerb aller noch nicht in ihrem Besitz befindlichen Aktien der INFO AG zu einem Kaufpreis von € 14,35 je Aktie. Die Angebotsfrist lief vom 9. Juni 2011 bis 7. Juli 2011 und wurde anschließend noch einmal bis zum 26. Juli 2011 verlängert. Im Rahmen des öffentlichen Übernahmeangebots konnte QSC 619.483 Aktien zu einem Gesamtkaufpreis von T € 8.890 erwerben. Vor der Veröffentlichung des Übernahmeangebots hatte QSC bereits 446.000 Aktien zu einem Kaufpreis von T € 6.394 außerhalb der Börse erworben. Nach Auslaufen des Übernahmeangebots konnte QSC schließlich im November 2011 weitere 16.086 Aktien zu einem Kaufpreis von T € 231 kaufen.

Alle nach dem 2. Mai 2011 getätigten Aktienerwerbe an der INFO AG wurden entsprechend den Regelungen des IAS 27.30 als Eigenkapitaltransaktionen bilanziert, da QSC bereits ab dem 2. Mai 2011 die Beherrschung über die INFO AG hatte. Der Gesamtkaufpreis für alle nach dem 2. Mai 2011 erworbenen Aktien von T € 15.514 wurde mit dem erworbenen Minderheitenanteil zu Zeitwerten in Höhe von T € 8.460 – bewertet zu Zeitwerten – verrechnet, der Differenzbetrag von T € 7.054 vermindert das Konzerneigenkapital (Konzernbilanzverlust).

EPAG Domainservices GmbH • Am 1. August 2011 veräußerte QSC 100 Prozent der Anteile der EPAG Domainservices GmbH an die Tucows Inc., Toronto, Kanada. Der Veräußerungsgewinn betrug T € 1.493 und wird unter der GuV-Position „Sonstige Betriebliche Erträge“ gezeigt.

39 Segmentberichterstattung

Die Grundlage für die Bestimmung der Segmente ist entsprechend den Vorschriften des IFRS 8 die interne Organisationsstruktur des Unternehmens, die von der Unternehmensleitung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen und Leistungsbeurteilungen zugrunde gelegt wird. Da sich nach der Akquisition der IP Partner und der INFO AG das interne Berichtswesen geändert hat, haben sich auch die Segmente geändert. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst. Die Segmentierung der QSC folgt der Kundenstruktur, wie nachfolgend erläutert.

Der Geschäftsbereich Direkter Vertrieb konzentriert sich auf mehr als 8.000 größere und mittlere Unternehmen in Deutschland und beinhaltet auch das Geschäft der 2011 erworbenen Töchter INFO AG und IP Partner. Das Portfolio umfasst nationale und internationale Standortvernetzungen, Outsourcing-Lösungen, Rechenzentrumsdienstleistungen wie Housing und Hosting sowie in zunehmendem Maße Cloud-Services. Einen wichtigen Bestandteil des Leistungsspektrums bildet darüber hinaus das IT-Consulting; die QSC-Gruppe ist Beratungspartner für SAP- und Microsoft-Lösungen.

Der Geschäftsbereich Indirekter Vertrieb adressiert knapp 900.000 kleinere und mittelständische Unternehmen in Deutschland, die in der Regel keine eigenen Mitarbeiter für die Informations- und Kommunikationstechnologie beschäftigen und stattdessen ITK-Dienste von regionalen Partnern beziehen. QSC konzentriert sich daher auf die Zusammenarbeit mit regionalen Dienstleistern, Vertriebspartnern und Distributoren. Ihnen bietet QSC Internetverbindungen, Direktanschlüsse an das QSC-Sprachnetz, Voice-over-IP-Produkte und darüber hinaus standardisierte Cloud-Dienste wie eine virtuelle Telefonanlage und einen flexiblen Baukasten zur Nutzung der QSC-Rechenzentren.

Im Geschäftsbereich Wiederverkäufer bündelt QSC das Geschäft mit ITK-Dienstleistern, die sich vornehmlich an Privatkunden wenden; dazu zählen Telekommunikationsunternehmen, Kabelnetzbetreiber und Internet-Provider. QSC stellt für deren Kunden verschiedene Vorprodukte bereit, darunter konventionelle Sprachdienste wie Call-by-Call-Angebote sowie entbündelte DSL-Leitungen. Darüber hinaus beinhaltet dieser Geschäftsbereich das Managed Outsourcing, bei dem QSC schmalbandige Sprachnetze alternativer Anbieter in ihr Next Generation Network (NGN) integriert und deren Festnetzgeschäft komplett betreibt.

Als zentrale Steuerungsgröße der Segmente dient dem Management das operative Ergebnis, also das Ergebnis vor Steuern und Zinsen nach IFRS. Somit werden die Kosten den jeweiligen Geschäftsbereichen vollständig zugeordnet und es erfolgt eine komplette Ergebnisrechnung mit Ausnahme der Steuern und Zinsen. Die direkte und indirekte Zuordnung der Kosten auf die einzelnen Segmente entspricht der internen Berichterstattung und Steuerungslogik. Bei den Vermögenswerten und Schulden gab es ebenfalls direkt und indirekt zuordenbare Positionen. Die indirekt zuordenbaren Vermögenswerte und Schulden werden dabei mit Ausnahme der aktiven und passiven latenten Steuern nach dem Tragfähigkeitsprinzip anhand der relativen Deckungsbeiträge allokiert.

in T €	Direkter Vertrieb	Indirekter Vertrieb	Wiederverkäufer	Überleitung	Konzern
Geschäftsjahr 2011					
Umsatzerlöse	151.440	121.205	205.434	-	478.079
Kosten der umgesetzten Leistungen	-90.077	-69.985	-162.277		-322.339
Bruttoergebnis vom Umsatz	61.363	51.220	43.157	-	155.740
Marketing- und Vertriebskosten	-16.137	-16.035	-12.324		-44.496
Allgemeine Verwaltungskosten	-16.128	-8.826	-6.832		-31.786
Abschreibungen	-18.175	-11.573	-23.513		-53.261
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-160	-95	-137		-392
Sonstiges betriebliches Ergebnis	334	-194	282		422
Operatives Ergebnis	11.097	14.497	633	-	26.227
Vermögenswerte	183.535	98.755	101.009	7.961	391.260
Schulden	63.968	28.021	86.906	5.065	183.961
Investitionen	19.167	7.606	8.826	-	35.599
Geschäftsjahr 2010					
Umsatzerlöse	74.044	110.890	237.172	-	422.106
Kosten der umgesetzten Leistungen	-32.395	-66.938	-174.251		-273.584
Bruttoergebnis vom Umsatz	41.649	43.952	62.921	-	148.522
Marketing- und Vertriebskosten	-11.093	-15.883	-16.529		-43.505
Allgemeine Verwaltungskosten	-9.314	-9.162	-7.985		-26.461
Abschreibungen	-10.349	-11.532	-35.258		-57.139
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-18	-19	-18		-55
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-293	-297	106		-484
Operatives Ergebnis	10.582	7.059	3.237	-	20.878
Vermögenswerte	69.573	92.038	162.121	8.484	332.216
Schulden	14.973	25.305	103.782	4.108	148.168
Investitionen	6.153	7.540	15.489	-	29.182

Aktive und passive latente Steuern werden als Überleitungspositionen gezeigt.

In den Geschäftsjahren 2010 und 2011 gab es keine wesentlichen Umsätze mit ausländischen Unternehmen und keine intersegmentären Umsatzerlöse. Die langfristigen Vermögenswerte befinden sich ausschließlich im Inland. Im Segment Wiederverkäufer gab es im Jahr 2011 einen Kunden, dessen Anteil am Gesamtumsatz größer 10 Prozent betrug, und zwar 13,6 Prozent.

40 Aktienoptionsprogramme

Seit 1999 hat QSC insgesamt sechs Aktienoptionspläne aufgelegt, die die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen im Nennbetrag von jeweils € 0,01 an Mitarbeiter und mit Zustimmung des Aufsichtsrats an Vorstandsmitglieder, Berater und Lieferanten vorsehen. Die Teilnehmer der Programme erhalten das Recht, jede Wandelschuldverschreibung gegen Zahlung des Ausübungspreises in eine auf den Namen lautende Stückaktie umzutauschen. Der Ausübungspreis der Wandelschuldverschreibung entspricht dem Marktpreis der Aktie am Ausgabestichtag. Die Wandelschuldverschreibungen haben eine Laufzeit von fünf oder acht Jahren und unterliegen einer gestaffelten Sperrfrist von bis zu drei Jahren. Das Wandlungsrecht im Rahmen des AOP2006 darf nur ausgeübt werden, wenn mindestens eine der nachfolgenden Bedingungen erfüllt ist: entweder hat sich der Börsenpreis der Aktie zwischen der Zeichnung der Wandelschuldverschreibung und der Ausübung des Wandlungsrechts relativ gesehen besser entwickelt als der Vergleichsindex TecDAX oder der Börsenpreis der Aktie ist zwischen der Zeichnung der Wandelschuldverschreibung und der Ausübung des Wandlungsrechts um mindestens 10 Prozent gestiegen. Für die Wandelschuldverschreibungen der AOP2000, 2000A, 2001 und 2002 wurden auf Basis von IFRS 2 keine Personalkosten erfasst. Die Optionswerte für die Wandelschuldverschreibungen des AOP2006 wurden zum Gewährungszeitpunkt mithilfe des Black-Scholes-Optionspreis-Modells unter Verwendung der folgenden Annahmen berechnet. 2010 und 2011 sind keine Zeichnungen von Wandelschuldverschreibungen unter dem AOP2004 erfolgt.

	2011	2010
AOP2006		
Durchschnittliche erwartete Laufzeit AOP2006	8 Jahre	8 Jahre
Dividendenrendite	0,00 %	0,00 %
Durchschnittlicher risikofreier Anlagenszins	1,53 %	2,73 %
Volatilität (3 Jahre)	49,35 %	57,52 %
Durchschnittlicher Optionswert in €	1,64	0,97
Optionswert für die in der Periode gewährten Wandelschuldverschreibungen in €	946.733	82.694

Die zum 31. Dezember 2010 und 2011 ausstehenden Wandelschuldverschreibungen aller Programme verteilen sich wie folgt:

	Anzahl der Wandelschuld- verschreibungen	Gewichteter Ausübungspreis in €
Ausstehend zum 31. Dezember 2009	2.406.263	3,33
in 2010 neu ausgegeben	85.000	1,55
in 2010 verfallen	-399.927	3,63
in 2010 ausgeübt	-129.395	2,11
Ausstehend zum 31. Dezember 2010	1.961.941	3,27
in 2011 neu ausgegeben	578.229	2,92
in 2011 verfallen	-915.821	4,03
in 2011 ausgeübt	-129.345	1,86
Ausstehend zum 31. Dezember 2011	1.495.004	2,79

Die Bandbreite für die Ausübungspreise der ausstehenden 1.495.004 Wandelschuldverschreibungen liegt zwischen € 1,00 und € 5,68 und die Restzeit zur Ausübung reicht von unmittelbar ausübbar bis zum 19. Mai 2019. Der Ausübungspreis wird zum Zeitpunkt der Zeichnung festgelegt und kann sich danach nicht mehr ändern. Das Unternehmen erwartet die Wandlung der ausstehenden Wandelschuldverschreibungen in Abhängigkeit von der Kursentwicklung bis spätestens 2019.

Zum Bilanzstichtag waren von den ausstehenden Wandelschuldverschreibungen 745.755 ausübbar, die verbleibenden Wandelschuldverschreibungen unterlagen den festgelegten Sperrfristen. Im Geschäftsjahr betrug der Aufwand aus der nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütung T € 392.

41 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

Im Jahr 2011 unterhielt QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften, bei denen Mitglieder des Managements und Aufsichtsrats Gesellschafter sind. Als nahe stehende Personen im Sinne von IAS 24 gelten Personen und Unternehmen, wenn eine der Parteien über die Möglichkeit verfügt, die andere Partei zu beherrschen oder einen maßgeblichen Einfluss auszuüben. Alle Verträge mit diesen Gesellschaften unterliegen der Zustimmungspflicht des Aufsichtsrats und erfolgen zu marktüblichen Konditionen.

in T €	Umsatzerlöse	Aufwendungen	Erhaltene Zahlungen	Geleistete Zahlungen
Geschäftsjahr 2011				
IN-telegence GmbH & Co. KG	635	35	685	46
Teleport Köln GmbH	22	7	23	9
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	221	-	263
Dr. Bernd Schlobohm	-	133	-	-
Geschäftsjahr 2010				
IN-telegence GmbH & Co. KG	711	50	929	57
Teleport Köln GmbH	15	5	16	8
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	178	-	233
Dr. Bernd Schlobohm	-	98	-	-

in T €	Forderungen	Schulden
Zum 31.12.2011		
IN-telegence GmbH & Co. KG	141	-
Teleport Köln GmbH	6	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-
Zum 31.12.2010		
IN-telegence GmbH & Co. KG	70	-4
Teleport Köln GmbH	3	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-

Die IN-telegence GmbH & Co. KG ist ein Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich und nimmt im Wesentlichen Netzwerkdienstleistungen von QSC in Anspruch. Die Teleport Köln GmbH unterstützt QSC bei der Installation von Endkundenanschlüssen. Die QS Communication Verwaltungs Service GmbH berät QSC im Produktmanagement von Sprachprodukten. Die Aufwendungen für den Vorstandsvorsitzenden Dr. Bernd Schlobohm betreffen die Zuführung zur Pensionsrückstellung. Die im Konzernabschluss ausgewiesene Verpflichtung beträgt T € 792 (Vorjahr: T € 954), nach Verrechnung mit Fondsvermögen in Höhe von T € 376 (Vorjahr: T € 122).

42 Latente Steuern

Für die Berechnung der latenten Steuern verwandte QSC aufgrund der Erhöhung des Gewerbesteuerhebesatzes der Gemeinde Köln einen Gesamtsteuersatz von 32,45 Prozent (Vorjahr: 31,58 Prozent). Der latente Steueraufwand und -ertrag für die Periode und die Zuordnung der temporären Differenzen stellt sich wie folgt dar:

Die temporären Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, für die keine latenten Steuerschulden bilanziert sind, betrug 2011 T € 30.701 (2010: T € 22.917).

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitungsrechnung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steueraufwand. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wurde das Ergebnis vor Steuern mit dem angenommenen Steuersatz multipliziert.

in T €	Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv	Konzern-Gewinn- und Verlust-Rechnung	
	2011		2010		2011	2010
Aktive und passive latente Steuern						
Immaterielle Vermögenswerte	-	16.461	-	6.007	-2.223	-3.057
Sachanlagen	1.450	12.066	-	8.405	3.173	2.079
Wertpapiere des Umlaufvermögens und sonstige Vermögenswerte	-	11	-	10	1	1
Forderungen Verbundbereich	-	-	-	39	-39	-
Rechnungsabgrenzung	-	279	36	301	14	180
Sonstige Forderungen	133	-	13	36	5	-36
Umsatzabgrenzung	1.062	663	1.849	-	1.182	2.231
Pensionsrückstellung und sonstige Rückstellungen	572	365	22	1.109	-840	931
Sonstige Schulden	979	21	-	-	-897	-
Summe der latenten Steuern auf temporäre Differenzen	4.196	29.866	1.920	15.907	376	2.329
Summe der latenten Steuern auf Verlustvorträge	28.566	-	18.363	-	8.847	9.683
Summe der latenten Steuern vor Saldierung	32.762	29.866	20.283	15.907		
Saldierung	-24.801	-24.801	-11.799	-11.799		
Summe der latenten Steuern	7.961	5.065	8.484	4.108		

Der übergeleitete Steueraufwand setzt sich zusammen aus T € 3.887 laufendem Aufwand für Steuern vom Einkommen und Ertrag (davon T € 162 für Vorjahre) sowie T € 8.471 latentem Steuerertrag. Im Geschäftsjahr 2011 wurde ein Steueraufwand in Höhe von T € 179 im Zusammenhang mit der Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten direkt dem Eigenkapital gutgeschrieben.

Zum 31. Dezember beliefen sich die körperschaftsteuerlichen Verlustvorräte auf 429 Millionen Euro (2010: 443 Millionen Euro) und die gewerbsteuerlichen Verlustvorräte auf 426 Millionen Euro (2010: 439 Millionen Euro). Diese steuerlichen Verluste können grundsätzlich unbegrenzt mit den künftigen zu versteuernden Ergebnissen der Unternehmen, in denen aktive latente Steuern auf Verlustvorräte in Höhe von 28,6 Millionen Euro angesetzt, da nach dem positiven Ergebnis des Geschäftsjahres 2010 und 2011 auch in den Jahren 2012 bis 2014 ein steuerpflichtiges Ergebnis der QSC AG geplant ist. Für noch nicht genutzte körperschaftsteuerlichen Verlustvorräte in Höhe von 341 Millionen Euro bzw. noch nicht genutzte gewerbsteuerliche Verlustvorräte in Höhe von 338 Millionen Euro wurde in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt.

in T €	2011	2010
Überleitungsrechnung		
Ergebnis vor Steuern	23.399	18.845
Steuersatz	32,45 %	31,58 %
Erwarteter Steueraufwand	7.593	5.951
Steuerliche Auswirkungen von		
Veränderung der Wertberichtigung latenter Steuern auf Verlustvorräte	-12.949	-9.683
nicht abziehbaren Betriebsausgaben	758	1.170
steuerfreie Erträge	-418	-
unterlassener Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorräte	-50	-2.687
permanenten Differenzen	360	-94
periodenfremder Aufwand/Ertrag	162	-100
Steuersatzänderung	88	-
Sonstige	-127	120
Übergeleiteter Steueraufwand	-4.583	-5.323

43 Rechtsstreitigkeiten

Im Spruchverfahren vor dem Landgericht Hamburg beantragen derzeit noch 30 ehemalige Minderheitsaktionäre der Broadnet AG in Ergänzung zu den Aktien der QSC AG, die sie im Tausch für ihre Aktien der Broadnet AG erhalten haben, eine bare Zuzahlung. Alle Minderheitsaktionäre der Broadnet AG hatten im Zuge der Verschmelzung für 11 Broadnet-Aktien 12 QSC-Aktien erhalten. Dies entspricht einem Umtauschverhältnis von 1 Broadnet-Aktie zu 1,0908 QSC-Aktien. Sollte das Landgericht Hamburg rechtskräftig eine bare Zuzahlung anordnen, so wäre diese allen ehemaligen Minderheitsaktionären der Broadnet AG zu gewähren, die zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Verschmelzung Broadnet-Aktien hielten. Eine ggf. angeordnete Zuzahlung je Aktie wäre somit für 999.359 ehemalige Broadnet-Aktien zu leisten. Ein erster Termin zur mündlichen Verhandlung hat am 26. November 2008 vor dem Landgericht Hamburg stattgefunden.

Auf Basis des vom Gericht gemachten Vorschlags hat die QSC AG den Antragstellern einen Vergleichsvorschlag unterbreitet, nach dem sich QSC ohne Aufgabe ihrer Rechtsauffassung zu Rechts- und Bewertungsfragen zu einer baren Zuzahlung von 73 Cent je Broadnet-Aktie verpflichtet und bestimmte Kosten der Antragsteller übernimmt. Da dieses Vergleichsangebot jedoch nicht von allen Antragstellern angenommen wurde, sind die Vergleichsverhandlungen gescheitert. Ein neuer Termin zur mündlichen Verhandlung ist noch nicht bestimmt. Für den Sachverhalt wurde eine Rückstellung gebildet.

44 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Verpflichtungen aus Operating-Leasingverträgen • Der Konzern hat verschiedene Operating-Leasingvereinbarungen im Wesentlichen für Plattenspeicher, Gebäudemieten, PC und Fuhrpark als Leasingnehmer abgeschlossen. Es werden grundsätzlich Teilamortisationsverträge ohne Kaufoption mit einer durchschnittlichen Laufzeit der Mietverträge von zwei bis fünf Jahren abgeschlossen. Eine Weitervermietung an Kunden erfolgt nicht. Zum 31. Dezember bestanden folgende künftige Mindestleasingzahlungsverpflichtungen aufgrund von unkündbaren Operating-Leasingverträgen.

in T €	2011	2010
bis 1 Jahr	2.235	637
1 bis 5 Jahre	3.527	601
Operating-Leasingverträge	5.762	1.238

Im Geschäftsjahr 2011 erfasste QSC Aufwendungen aus Operating-Leasingverhältnissen in Höhe von T € 2.584 (2010: T € 886), die unter den Kosten der umgesetzten Leistungen ausgewiesen werden. Die Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverträgen betragen zum Bilanzstichtag T € 0 (Vorjahr: T € 0).

Rechte aus Operating-Leasingverhältnissen – Konzern als Leasinggeber • Operate-Leasing-ähnliche Komponenten werden mit Kunden im Wesentlichen für Mieten für Rechenzentrumsfläche, Plattenspeicher und gemeinsam genutzte Hardwareressourcen vereinbart. Es werden grundsätzlich Teilamortisationsverträge ohne Kaufoption mit einer durchschnittlichen Laufzeit der Mietverträge von drei bis fünf Jahren abgeschlossen. Der Konzern erhält folgende künftige Mindestleasingzahlungen aufgrund von unkündbaren Operate-Leasing-Vereinbarungen Komponenten:

in T €	2012	2013–2016	ab 2017	Gesamt
Mindestleasingzahlungen	14.365	16.107	-	30.472

Bei der Bewertung der künftigen Mindestleasingzahlungen sind die 20 größten Kunden berücksichtigt, für die zum Zeitpunkt der Berichterstattung bereits Leistungen erbracht wurden und deren Zahlungen zum Bilanzstichtag bereits vertraglich zugesichert waren. In 2011 wurden T € 8.006 (Vorjahr: T € 0) als Mietzahlungen in den Umsatzerlösen erfasst

Rechte aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen – Konzern als Leasinggeber • Unter Anwendung der Vorschriften des IFRIC 4 tritt der Konzern bei ausgewählten Mehrkomponentenverträgen als Leasinggeber auf. Die künftigen Mindestleasingzahlungen der Kunden aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen können auf deren Barwert wie folgt übergeleitet werden:

in T €	2012	2013–2016	ab 2017	Gesamt
Leasingzahlungen	3.555	3.430	1	6.986
Abzinsungsbeträge	337	420	-	757
Barwerte	3.218	3.010	1	6.229

In 2011 wurden T € 2.209 (Vorjahr: T € 0) als Mietzahlungen erfasst.

Verpflichtungen aus Finanzierungs- und Mietkaufverträgen • QSC hat Finanzierungsverträge und Mietkaufverträge sowie Finanzierungsleasingverhältnisse als Leasingnehmer für verschiedene technische Anlagen und für Betriebs- und Geschäftsausstattung abgeschlossen. Die künftigen Zahlungsverpflichtungen aus diesen Verträgen können auf deren Barwert wie folgt übergeleitet werden.

in T €	2011	2010
Finanzierungs- und Mietkaufverträge		
bis 1 Jahr	7.080	6.335
1 bis 5 Jahre	6.686	2.096
> 5 Jahre	687	-
Summe Zahlungsverpflichtungen	14.453	8.431
abzüglich Zinsanteil	-876	-318
Barwert der Zahlungsverpflichtungen	13.577	8.113

Sonstige finanzielle Verpflichtungen • Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in den kommenden Geschäftsjahren für langfristig abgeschlossene Verträge, insbesondere für Glasfaserleitungen, Technikräume und Büroräume betragen 2011 T € 85.421 (2010: T € 52.803). Das Bestellobligo für zukünftige Investitionen belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf T € 1.547 (2010: T € 5.932). und betrifft im Wesentlichen Bestellungen für das Sachanlagevermögen.

Bürgschaften • Zum 31. Dezember 2011 bestanden keine Bürgschaftsverpflichtungen.

45 Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Die finanziellen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen Finanzierungs- und Mietkaufverträge, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Schulden gegenüber Kreditinstituten. Der Hauptzweck dieser finanziellen Verbindlichkeiten ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Konzerns. Finanzielle Vermögenswerte, die unmittelbar aus der Geschäftstätigkeit resultieren, sind insbesondere die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte. In den Geschäftsjahren 2011 und 2010 fand kein Handel mit Derivaten statt.

Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden wesentlichen Risiken des Konzerns umfassen Zins-, Kredit- sowie Liquiditätsrisiken. Da keine materiellen Transaktionen in Fremdwährungen stattfinden, bestehen keine wesentlichen Währungskursrisiken. Die Strategien und Verfahren zur Steuerung dieser Risiken sind im Folgenden dargestellt.

Zinsrisiko • QSC ist dem Risiko von Schwankungen der Marktzinssätze ausgesetzt. Dieses resultiert überwiegend aus den variabel verzinsten kurzfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten sowie der zu variablen Zinsen angelegten Liquidität. Dagegen sind die kurz- und langfristigen Schulden aus Finanzierungsverträgen festverzinsliches Fremdkapital. Der Anteil des variabel verzinslichen Fremdkapitals am gesamten verzinslichen Fremdkapital beträgt zum 31. Dezember 2010 48 Prozent. Die nachfolgende Übersicht zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Änderung der Zinssätze bezogen auf das zum 31. Dezember variabel verzinsliche Fremdkapital und die Liquidität (inklusive der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte).

	Erhöhung/ Verringerung in Basispunkten	Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in T €
2011	+ 100	-11
2011	- 100	11
2010	+ 100	362
2010	- 100	-362

Kreditrisiko • QSC ist dem Risiko von Zahlungsausfällen durch Kunden sowie durch Emittenten ausgesetzt. Die Gesellschaft strebt an, Geschäftsbeziehungen nur mit kreditwürdigen Kunden abzuschließen und so dieses Risiko von vorne herein auszuschließen. Dazu findet vor dem jeweiligen Vertragsabschluss eine Bonitätsprüfung statt. Nach Beginn der Geschäftsbeziehung werden die Forderungsbestände überwacht, um eventuelle Ausfallrisiken zu reduzieren. Das maximale Ausfallrisiko ist auf den im Anhang 19 ausgewiesenen Buchwert der Forderungen begrenzt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr bestanden keine wesentlichen Konzentrationen von Ausfallrisiken. Hinsichtlich der nicht wertberichtigten Forderungen gehen wir davon aus, dass diese realisierbar sind.

Bei der Anlage der finanziellen Vermögenswerte unterliegt QSC ebenfalls einem Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten. Dieses entspricht maximal dem Buchwert dieser Instrumente. QSC verfolgt daher eine sehr konservative Anlagepolitik und beschränkte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf die Geldanlage in Wertpapiere erstklassiger Bonität.

Liquiditätsrisiko • Der Konzern überwacht das Risiko eines Liquiditätsengpasses mithilfe einer monatlichen Liquiditätsplanung unter Berücksichtigung der Laufzeit der verfügbaren finanziellen Vermögenswerte sowie der erwarteten Cashflows der Geschäftstätigkeit. Der Konzern strebt dabei ein Gleichgewicht zwischen der kontinuierlichen Deckung des Liquiditätsbedarfs und der Sicherstellung der Flexibilität durch die Nutzung von kurz- und langfristigen Schulden und Finanzierungsverträgen an. Zum 31. Dezember weisen die kurz- und langfristigen Schulden des Konzerns nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf. Die Angaben erfolgen auf Basis der vertraglichen abgezinsten Zahlungen.

in T €	Buchwert	Fällig bis Ende 2012	Fällig bis Ende 2013	Fällig bis Ende 2014	Fällig nach Ende 2014	Summe
Schulden aus Finanzierungsverträgen	13.577	7.080	3.154	1.837	2.383	14.454
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	46.617	46.356	261	-	-	46.617
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	43.585	28.292	3.104	2.923	9.509	43.828
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	14.389	14.389	-	-	-	14.389
Zum 31. Dezember 2011	118.168	96.117	6.519	4.760	11.892	119.288

in T €	Buchwert	Fällig bis Ende 2011	Fällig bis Ende 2012	Fällig bis Ende 2013	Fällig nach Ende 2013	Summe
Schulden aus Finanzierungsverträgen	7.537	5.752	1.891	205	-	7.848
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	38.043	38.043	-	-	-	38.043
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	10.000	10.050	-	-	-	10.050
Sonstige Schulden aus Finanzierungsverträgen	583	583	-	-	-	583
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	12.675	12.675	-	-	-	12.675
Zum 31. Dezember 2010	68.838	67.103	1.891	205	-	69.199

Kapitalsteuerung • Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung von QSC ist es, sicherzustellen, dass der Konzern über ausreichend Eigenkapital verfügt, ein hohes Bonitätsrating erhält und in der Lage ist, seine Geschäftstätigkeit unabhängig und flexibel auszuüben. Die Überwachung erfolgt hierbei mithilfe der Kennzahlen Eigenkapitalquote und Nettoliquidität. Die Eigenkapitalquote ergibt sich aus dem Verhältnis des Eigenkapitals zur Bilanzsumme. Die Nettoliquidität ergibt sich aus der Differenz zwischen dem verzinslichen Fremdkapital und den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten.

in T €	2011	2010
Kapitalsteuerung		
Schulden aus Finanzierungsverträgen	-13.577	-7.537
Kurz- und langfristige Schulden	-	-576
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-43.585	-10.000
Verzinsliches Fremdkapital	-57.162	-18.113
Zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	23.755	46.233
Zuzüglich zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	341	332
Nettoliquidität	-33.066	28.452
Eigenkapital	207.299	184.048
Bilanzsumme	391.260	332.216
Eigenkapitalquote	53 %	55 %

Die in den Darlehensverträgen festgelegten Kennzahlen wurden zum Bilanzstichtag alle eingehalten. Es handelt sich hierbei um finanzielle Kennzahlen zum Eigenkapital und zum Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibung.

46 Finanzinstrumente

Die nachfolgende Tabelle zeigt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte sämtlicher im Konzernabschluss erfassten Finanzinstrumente mit Ausnahme der Wandelschuldverschreibungen aus den Aktienoptionsprogrammen.

in T €	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwerte		Beizulegender Zeitwert	
		2011	2010	2011	2010
Klassen von Finanzinstrumenten					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	ACAC	23.755	46.233	23.755	46.233
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	341	332	341	332
Langfristige Forderungen aus Mehrkomponentenverträgen	ACAC	3.157	-	3.911	-
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	ACAC	465	-	465	-
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	ACAC	64.663	61.284	64.663	61.284
Kurzfristige Forderungen aus Fertigungsaufträgen	ACAC	1.042	-	1.042	-
Forderungen gegenüber Altgesellschafter	ACAC	-	28.358	-	28.358
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	46.617	38.043	46.617	38.043
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	43.585	10.000	43.828	10.000
Schulden aus Finanzierungsverträgen	FLAC	13.577	7.537	14.454	7.848
Sonstige kurz- und langfristige Schulden	FLAC	14.389	13.251	14.389	13.258
Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:					
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	ACAC	93.082	135.875	93.836	135.875
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	341	332	341	332
Finanzielle Schulden zu fortgeführten Anschaffungskosten	FLAC	118.168	68.831	119.288	69.149

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert. Dieses gilt auch für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Die beizulegenden Zeitwerte der Schulden aus Finanzierungsverträgen sowie der sonstigen kurz- und langfristigen Schulden wurden unter Verwendung von marktüblichen Zinssätzen berechnet. Der beizulegende Zeitwert der zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte wurde anhand von Marktpreisen ermittelt. Für die Ermittlung des Zeitwerts der Forderungen aus Mehrkomponentenverträgen wurden die erwarteten langfristigen Zahlungen mit dem Zinssatz für dreijährige Industrieanleihen abgezinst.

in T €	aus Zinsen, Dividenden	aus der Folgebewertung		Nettoergebnis	
		Wertberichtigung	zu Fair Value	2011	2010
Assets carried at Amortised Cost (ACAC)	506	-662	-	-156	-483
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	-	3	-	-
Financial Liabilities measured at Amortised Cost (FLAC)	-3.334	-	-	-3.334	-1.892
Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien	-2.828	-662	3	-3.490	-2.375

Die Aufwendungen aus Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter Marketing- und Vertriebskosten ausgewiesen.

47 Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex

Die Erklärung nach § 161 AktG zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 18. Juni 2009 bzw. ab deren Geltung in der Fassung vom 26. Mai 2010 wurde vom Vorstand und vom Aufsichtsrat abgegeben und ist auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft öffentlich zugänglich. Zukünftige Änderungen der Regeln im Hinblick auf die Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex wird die Gesellschaft auf ihrer Website unverzüglich veröffentlichen. Weitere Informationen sind im separaten Corporate-Governance- und Vergütungs-Bericht angegeben.

48 Honorare Wirtschaftsprüfer

Für die Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses erfasste QSC im Geschäftsjahr 2011 als Aufwand für die Abschlussprüfung T € 278 (Vorjahr: T € 203), für sonstige Dienstleistungen T € 136 (Vorjahr: T € 67) und für sonstige Bestätigungsleistungen T € 6 (Vorjahr: T € 0).

49 Vergütung Vorstand

Ein wichtiger Bestandteil guter Corporate Governance ist eine transparente Darstellung der Gesamtvergütung der Organe. Das Vergütungssystem der Vorstände wurde mit Blick auf das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) weiterentwickelt und von der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2010 gebilligt. Unverändert sieht QSC diese Ausführ-

rungen über die Vergütung des Vorstands als entscheidende Information für ein Urteil über deren Angemessenheit. Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 19. Mai 2011 erfolgt in diesem Jahr erstmalig ein individualisierter Ausweis der Vorstandsbezüge. Weitere Informationen sind im separaten Corporate-Governance- und Vergütungs-Bericht angegeben.

50 Risiken

Die Risiken werden ausführlich im Risikobericht im Lagebericht erläutert.

51 Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand hat beschlossen, der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende in Höhe von € 0,08 je Aktie vorzuschlagen.

52 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im laufenden Geschäftsjahr treibt die QSC-Gruppe die Vereinfachung ihrer gesellschaftsrechtlichen Struktur voran. Im Zuge dessen erfolgte eine Umfirmierung von IP Partner in INFO Gesellschaft für Informationssysteme Holding AG (INFO Holding) und eine Sitzverlegung dieser Gesellschaft nach Hamburg. Am 13. März 2012 gab der Vorstand der INFO AG bekannt, dass er sich mit der INFO Holding auf den Entwurf eines Vertrags geeinigt habe, mit dem die INFO AG auf die INFO Holding verschmolzen werden soll; die Unterzeichnung des Vertrags erfolgte am 20. März 2012. Dieser Vertrag enthält die Angabe, dass im Zusammenhang mit der Verschmelzung ein Ausschluss der noch verbleibenden Aktionäre der INFO AG nach § 62 Abs. 5, Satz 1 des Umwandlungsgesetzes in Verbindung mit §§ 327a ff. des Aktiengesetzes erfolgen soll. Ein entsprechender Übertragungsbeschluss soll bei Vorlage der gesetzlichen Voraussetzungen der ordentlichen Hauptversammlung der INFO AG, die voraussichtlich am 24. Mai 2012 stattfindet, zur Abstimmung vorgelegt werden.

Die Verschmelzung erfolgt im Innenverhältnis mit Wirkung zum Ablauf des 31. Dezember 2011 und soll formell bis Oktober 2012 abgeschlossen sein. Danach ist in der INFO Holding das gesamte IT-nahe Portfolio der QSC-Gruppe gebündelt – vom IT-Consulting über Housing und Hosting bis hin zum IT-Outsourcing. Die INFO Holding bildet damit einen zentralen Bestandteil des Geschäftsbereichs Direkter Vertrieb.

Am 15. März 2012 informierte die bereits vorbörslich investierte US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital QSC darüber, dass sie die sich noch in ihrem Besitz befindlichen 25.247.242 QSC-Aktien an die Investoren ihres zum Teil schon weit mehr als zehn Jahre laufenden Fonds übertragen habe. Bei diesen Investoren handelt es sich in erster Linie um langfristig orientierte US-amerikanische institutionelle Anleger sowie Family Offices. Der Streubesitzanteil erhöhte sich dadurch auf 79,8 Prozent.

Darüber hinaus sind der QSC-Gruppe keine nach Schluss des Geschäftsjahres eingetretenen Vorgänge von besonderer Bedeutung bekannt, über die zu berichten wäre.

Köln, 22. März 2012

QSC AG
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Arnold Stender



Thomas Stoek

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Köln, 22. März 2012

QSC AG
Der Vorstand



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Arnold Stender



Thomas Stoek

Glossar

ADSL • Asymmetric Digital Subscriber Line. Übertragung digitaler Daten über die Kupferdraht-Telefonleitung mit einer „asymmetrischen“ Übertragungskapazität bis zu 8 Mbit/s beim Herunterladen und bis zu 800 Kbit/s beim Datenversand.

ADSL2+ • Weiterentwicklung der ADSL-Technik, die Datenraten und Reichweite einer ADSL-Verbindung verbessert. Mit ADSL2+ ist im Optimalfall eine Übertragungsrate bis zu 25 Mbit/s beim Herunterladen und bis zu 3,5 Mbit/s beim Datenversand möglich.

Backbone • Zusammengeschaltetes Hochgeschwindigkeitsnetz, an das Netze mit geringerer Geschwindigkeit / Kapazität angebunden sind. Bei QSC zieht sich der Backbone wie ein Ring durch Deutschland. Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München sind durch eine 10-Gigabit-Ethernet-Leitung ringförmig zusammengeschlossen und bilden damit den QSC-Backbone.

Bitstream Access • Vorleistungsprodukt für Breitbanddienste, bei dem ein Netzbetreiber eine breitbandige Übertragungskapazität (zum Beispiel auf DSL-Basis) zwischen dem Endkunden und einem definierten Übergabepunkt (PoI) im Netz eines weiteren Anbieters bereitstellt, sodass dieser den Bitstream übernehmen und auf dieser Basis eigene Endkundenangebote offerieren kann.

Breitband • Datenübertragungskapazität von mindestens 1 Mbit/s.

Call-by-Call • Bei Telefonaten oder bei Internetnutzung im Call-by-Call-Verfahren wählt der Kunde vor jedem Gespräch oder jeder Einwahl die Netzvorwahl der Telefongesellschaft seiner Wahl.

Cloud-Computing • Die Bereitstellung von IT-Infrastrukturen (z. B. Datenspeicher, Rechenkapazität) und Programmen über Netzwerke, in der Regel

leistungsstarke Internet-Anbindungen. Der Kunde zahlt für tatsächlich genutzte Dienste, anstatt in eigene Hard- und Software zu investieren.

DSL • Digital Subscriber Line. Die digitale Teilnehmeranschlussleitung. DSL ist ein Übertragungsverfahren, das es ermöglicht, über die normale Kupferdraht-Telefonleitung digitale Daten mit einer hohen Übertragungsrate zu transferieren.

Entbündelter Zugang • Der Anschluss des Kunden wird physikalisch direkt an das Netz des alternativen Carriers angebunden. Um den Wettbewerb auch im Ortsnetz zu gewährleisten, haben die alternativen Telekommunikationsanbieter nach dem Willen der Bundesnetzagentur ein Recht auf entbündelten Zugang zu der Teilnehmeranschlussleitung der Deutschen Telekom.

Hosting • Bezeichnung für die Bereitstellung von IT-Kapazitäten wie Server, Speicher, Datenbanken und weiterer Produkte in einem Rechenzentrum eines Dienstleisters.

Housing • Im Gegensatz zum Hosting nutzen Unternehmen beim Housing nur die Gebäudeinfrastruktur des Rechenzentrums eines Dienstleisters und installieren ihre eigene Hardware in bereitgestellten Racks oder Käfigen.

HVT • Hauptverteiler. Am Hauptverteiler einer Teilnehmervermittlungsstelle laufen die Teilnehmeranschlussleitungen einzelner Haushalte zusammen. Im HVT ist die Technik installiert, die dem Anbieter verschiedene Datenübertragungstechniken (bspw. ADSL, ADSL2+, SDSL, SHDSL) ermöglicht.

IP • Internet-Protokoll. Das Internet basiert auf dem Übertragungsstandard IP. Ein Datenpaket wird mittels IP über mehrere unterschiedliche Rechnerplattformen transportiert, bis es sein Ziel erreicht.

IP-Centrex • Centrex (CENTRAL office EXchange) beschreibt die Auslagerung einer Telefonanlage zum Telekommunikationsanbieter. Im Festnetz wurde dies Ende der 50er-Jahre in den USA eingeführt. Über das Internet-Protokoll erlebt Centrex nun als „IP-Centrex“ eine Renaissance. Die Endgeräte werden direkt an den Datenanschluss angeschlossen und kommunizieren über einen Server des Providers, der die Funktion der Anlage übernimmt.

ISP • Internet-Service-Provider. Diese Unternehmen ermöglichen ihren Kunden Datenkommunikation durch Bereitstellung des Internetzugangs und der dazugehörigen Dienstleistungen wie zum Beispiel E-Mail.

ITK • Informations- und Telekommunikationstechnologie. Bezeichnung einer Branche, die Firmen und Privatkunden Informationstechnologie (Hardware, Software und IT-Services) sowie Telekommunikation (Sprach- und Datendienste, Endgeräte und Infrastruktur) anbietet. Die umfassende Nutzung des Internet-Protokolls führt zu einer wachsenden Konvergenz von Informations- und Telekommunikationstechnik.

Letzte Meile • Als „letzte Meile“ bezeichnet man den Leitungsweg vom Hauptverteiler bis zum Telefonanschluss des Endkunden. Die letzte Meile ist im Besitz der Deutschen Telekom und wird von alternativen Anbietern wie QSC zu einem von der Bundesnetzagentur festgelegten Preis angemietet.

Managed Services • Als Managed Services bezeichnet QSC eine Gesamtdienstleistung (LAN-, WAN-, Telekommunikationsmanagement) unter Berücksichtigung aller kundenspezifischen Schnittstellen: von der Anbindung einzelner Unternehmensstandorte in einem Virtual Private Network (VPN) zur Sprach- und Datenübertragung über die interne Verkabelung und Ausstattung des lokalen Netzwerkes bis hin zur Installation von Telefonanlagen inklusive der Endgeräte.

Mbit/s bzw. Kbit/s • Megabit pro Sekunde bzw. Kilobit pro Sekunde. Die Maßeinheit der Geschwindigkeit von Datenübertragungen.

NGA • Next Generation Access. Unter NGA werden Internet-Anschlüsse der nächsten Generation zusammengefasst, die dem wachsenden Breitbandbedarf Rechnung tragen. Hierzu zählen insbesondere direkte Anschlüsse an Glasfasernetze, wie sie eine wachsende Zahl von Kommunen realisieren.

NGN • Next Generation Network. Ein NGN führt die unterschiedlichsten Übertragungsverfahren und Netzwerkstrukturen zu einer konvergenten Netzwerkarchitektur zusammen. So werden Telekommunikationsnetze, Datennetze und TV-Netze in einem IP-basierten Netz integriert.

Open Access • In der Telekommunikation steht der offene Zugang, der Open Access, für die Trennung von Betrieb und Nutzung einer Netzwerkinfrastruktur; Netzbetreiber öffnen hierbei ihre Infrastruktur für die Nutzung Dritter. Mit der ersten bundesweiten Open-Access-Plattform schuf QSC 2010 eine Netz-, Prozess- und Dienstedrehscheibe für Anbieter und Nachfrager im Zukunftsmarkt Next Generation Access.

Outsourcing • Outsourcing bzw. Auslagerung bezeichnet die Vergabe von Unternehmensaufgaben und -strukturen an Dritte. Verträge fixieren hierbei Dauer und Gegenstand der Leistung. Der Begriff wurde zunächst auf IT-Infrastruktur und IT-intensive Prozesse angewendet, mittlerweile nutzen ihn aber Unternehmen in allen Branchen.

Pol • Der (Point of Interconnection) ist der Übergabepunkt von dem Sprachnetz eines in das Netz eines anderen Anbieters. QSC verfügt in Deutschland über die maximal mögliche Anzahl von 474 Pols.

Port • Ein Port ist der Anschluss der letzten Meile des Endkunden am DSLAM des Anbieters im Hauptverteiler. Ein DSLAM besteht aus mehreren sogenannten „Line-Karten“, das sind Steckkarten, auf denen 32 bis 64 physische Ports vorhanden sind. Auf jeden dieser Ports, bestehend aus zwei Metallstiften, wird ein Stecker aufgesteckt, der dann die letzte Meile des Endkunden an das Anbieternetz anbindet.

Preselect • Preselect ist die automatisch erfolgende Vorauswahl eines Verbindungsnetzbetreibers zur Abwicklung von Gesprächen. Jeder Netzbetreiber hat einen eigenen Carrier-Selection-Code. Beim Preselect ist dieser Code in der Ortsvermittlung des Teilnehmers voreingestellt und wird automatisch benutzt.

Protokoll • Ein Protokoll enthält Standards für die kontrollierte Übermittlung von Daten. In solchen Protokollen werden beispielsweise die Struktur von Daten, der Aufbau der Datenpakete und die Codierung festgelegt. Es existieren je nach Anwendung verschiedene Protokolle, z. B. http oder IP.

Router • Gerät mit Netzwerk-Anschlüssen und konfigurierbarer Software, die mehrere Netze miteinander verbindet und den Weg der Nachrichten zwischen den Netzen organisiert. Router werden vor allem eingesetzt, um lokale Netze (LAN) an Wide Area Networks (WAN) anzukoppeln.

SHDSL • Symmetric High Bit Rate Digital Subscriber Line. Eigentlich „G.SHDSL“. Eine symmetrische Datenübertragungstechnik auf DSL-Basis über die Kupferdoppelader. QSC setzt bei den meisten ihrer Geschäftskundenprodukte auf die SHDSL-Technologie und bietet darüber hinaus auch hohe Bandbreiten sowohl in Empfangs- als auch in Senderichtung.

SHDSL.bis • Die Erweiterung des SHDSL-Standards ermöglicht Datenübertragungsraten von bis zu 5,7 Mbit/s. SHDSL.bis definiert darüber hinaus Bündelungen von bis zu vier Kupferdoppeladern.

Standleitung • Permanent freigeschaltete Verbindung. Standleitungen werden alternativ auch als Festverbindungen oder Mietleitungen bezeichnet.

TAL • Teilnehmeranschlussleitung. Die Leitung zwischen dem Hauptverteiler und dem Netzanschluss beim Teilnehmer.

TKG • Telekommunikationsgesetz. Es bildet die Basis der Liberalisierung des Telekommunikationssektors in Deutschland.

Voice over IP • Das Voice over Internet Protocol. Übertragung von Sprache über paketvermittelte Datennetze auf der Basis des Internet-Protokolls (IP).

VPN • Virtual Private Network. In einem VPN werden mehrere Standorte eines Unternehmens zu einem gesicherten Netzwerk innerhalb eines öffentlichen Netzwerks verbunden. Ausschließlich autorisierte Personen oder Standorte können über diese Netzinfrastruktur miteinander kommunizieren, Daten abfragen und austauschen.

WLAN • Wireless Local Area Network. Ein „drahtloses“ lokales Funknetz.

WLL • Wireless Local Loop. Drahtloser Teilnehmeranschluss. Anbindung von Teilnehmeranschlüssen via Richtfunk.

Stichwortverzeichnis

A

Abschreibungen	57
Aktie	11 ff.
Aktionäre	15, 38, 75
Aufsichtsrat	4 ff.
Ausbildung	32

B

Bilanz	62 ff., 88 f., 117 ff.
--------	------------------------

C

Chancen	81 f.
Cloud-Computing	20 f., 48, 78
Corporate Governance	35 ff.

D

Direkter Vertrieb	18, 59 f.
Dividende	13 f., 80

E

EBIT	58
EBITDA	56 f.
Eigenkapital	26 f., 66, 124 f.
Entwicklungsprojekte	27 ff.

F

Free Cashflow	62 f., 80
---------------	-----------

G

Gewinn-und-Verlust-Rechnung	55 ff., 86, 112 ff.
-----------------------------	---------------------

I

Indirekter Vertrieb	18, 60 f.
INFO AG	23, 54, 136 ff.
Investitionen	64, 80
IP Partner	23, 54, 134 f.
ITK-Markt	48, 77

K

Kapitalflussrechnung	63 f., 87, 131
Konzernergebnis	58

L

Liquidität	62 ff.
------------	--------

M

Mitarbeiter	31 ff.
-------------	--------

N

Next Generation Network	19
-------------------------	----

P

Prognosebericht	76 ff.
-----------------	--------

R

Regulierung	49 ff., 71, 78 f.
-------------	-------------------

S

Schulden	64 f.
Segmentberichterstattung	58 ff., 139 ff.
Strategie	20 ff.

T

Transformationsprozess	52 ff., 76
------------------------	------------

V

Vergütung	33, 43 ff.
Verschmelzung	23, 75
Vorstand	2 f., 35 f.

W

Wiederverkäufer	19, 61 f.
-----------------	-----------

Kalender

Hauptversammlung
16. Mai 2012

Quartalsberichte
7. Mai 2012
6. August 2012
5. November 2012

Kontakt

QSC AG
Investor Relations
Mathias-Brüggen-Straße 55
50829 Köln
Telefon +49 221 66 98-724
Telefax +49 221 66 98-009
E-Mail invest@qsc.de
Internet www.qsc.de

Zertifizierung



ClimatePartner[®]
**klimaneutral
gedruckt**

Die CO₂-Emissionen
dieses Produkts wurden
durch CO₂-
Emissionszertifikate
ausgeglichen.

Zertifikatsnummer:
53124-1203-1006
www.climatepartner.com

Impressum

Verantwortlich
QSC AG, Köln

Gestaltung
sitzgruppe, Düsseldorf

Fotografie
Nils Hendrik Müller, Braunschweig

Druck
das druckhaus, Korschenbroich

Weitere Informationen unter www.qsc.de