

QSC: IHR PARTNER FÜR  
PREMIUM-TELEKOMMUNIKATION



April 2009

Unternehmenspräsentation

Abteilung: Unternehmenskommunikation

**QSC**<sub>AG</sub>  
Ihre Premium-Alternative

# UNSER ANSPRUCH

- Die Zufriedenheit des Kunden ist der Maßstab unseres Erfolgs
  - bestmögliche Umsetzung der Kundenwünsche aus wirtschaftlicher, technologischer und organisatorischer Sicht
  - Betreuung des Kunden während und nach der Implementierungsphase
- Grundlagen des Erfolgs
  - qualitativ hochwertige, zuverlässige Produkte auf Basis des Next Generation Networks (NGN)
  - Vereinfachung der Sprach- und Datendienste durch Konvergenz
  - umfassender Kundenservice und professionelle Beratung
  - Management und Optimierung einer sicheren Kommunikationsinfrastruktur

 Steigerung der Effizienz und Profitabilität
- QSC – Der Mittelständler für Mittelständler

# DIE QSC AG HEUTE

- QSC ist ein bundesweiter Telekommunikationsanbieter für Geschäftskunden und konzentriert sich auf die drei strategischen Geschäftsfelder
  - Managed Services: Lösungen basierend auf Standortvernetzungen (IP-VPN)
  - Produkte: Direktanschlüsse für Daten und Sprache
  - Wiederverkäufer: Vorleistungen für Carrier, ISP und Wholeseller
- QSC positioniert sich als Premium-Anbieter für Geschäftskunden und bietet Leistungen, die durch Sicherheit, neueste Technologie, Einfachheit in der Nutzung und hervorragenden Kundenservice überzeugen.
- QSC beschäftigt heute insgesamt 700 Mitarbeiter; davon allein 449 Mitarbeiter am Standort Köln. QSC verfügt über weitere acht Standorte in Aachen, Berlin, Bremen, Frankfurt, Hamburg, Hannover, München und Stuttgart.
- QSC ist im TecDax gelistet.

# KENNZAHLEN

	<b>2008</b>	<b>2007</b>
• Umsatz	413,3 Mio. Euro	335,2 Mio. Euro
• EBITDA-Ergebnis	67,3 Mio. Euro	34,9 Mio. Euro
• Konzernergebnis	+0,8 Mio. Euro	-11,7 Mio. Euro

	<b>Planung 2009</b>
• Umsatz	420 bis 440 Mio. Euro
• EBITDA-Ergebnis	68 bis 78 Mio. Euro
• Free Cashflow	mehr als 10 Mio. Euro
• Konzernergebnis	nachhaltig positiv

- Konsequente Positionierung als Mittelständler für Mittelständler
- Ausbau der Managed Services und Produkte um netzbasierte Sprach-Daten-Anwendungen bis hin zu TK-Software as a Service
- Stärkung der Position als einer der größten Breitbandnetz- und NGN-Betreiber in Deutschland

# QSC HAT EINES DER GRÖSSTEN BREITBAND-NETZE IN DEUTSCHLAND

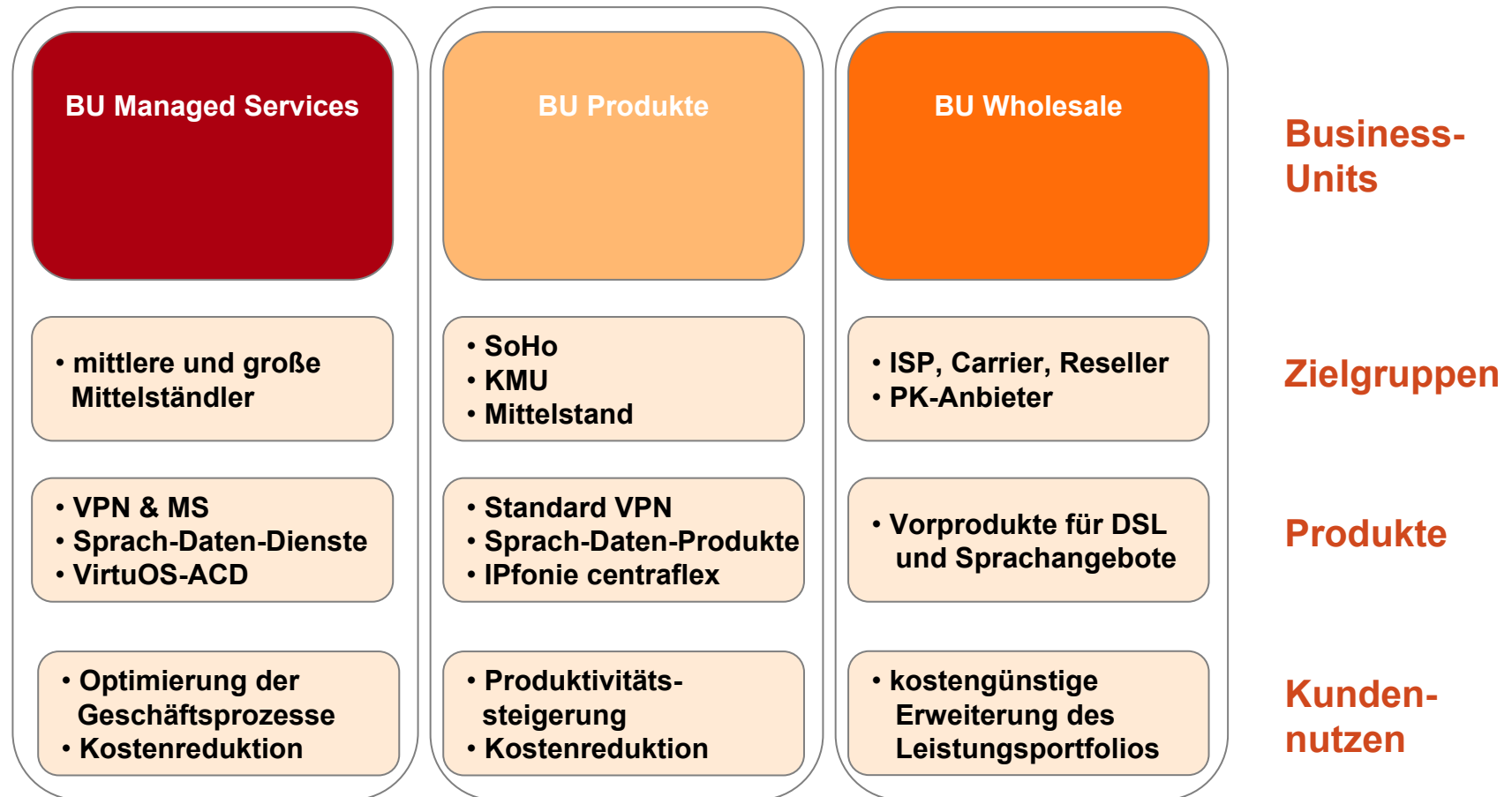


Stand: Dezember 2008

- Nahezu flächendeckendes Sprach- und Datenangebot in Deutschland
- Eigenes DSL-Netz (betrieben durch die Plusnet GmbH) mit 1.900 erschlossenen Hauptverteilern in über 200 Städten Deutschlands mit mehr als 40.000 Einwohnern
- Komplette zum Next Generation Network und mit ADSL2+ aufgerüstet
- Bundesweites Sprachnetz mit 474 Interconnection-Punkten in Deutschland
- Richtfunk-Netz (WLL) in nahezu allen Ballungsräumen Deutschlands

- QSC-Standorte
- Städte mit eigener QSC-Infrastruktur

# DIE DREI GESCHÄFTSSEGMENTE



6

# WACHSTUMSMARKT: MANAGED SERVICES



## Wachstumsfaktoren im Markt

- Flexible Anbindung von Standorten und Home Offices
- Voice over IP-Integration und Dienstvielfalt
- IT/TK-Integration bis hin zu Software as a Service

## QSC-Erfolgsfaktoren

- Netz-Know-how
- Flexibilität und Servicequalität
- Integrierte Sprach-Daten-Lösungen

# LEISTUNGEN FÜR MANAGED SERVICES

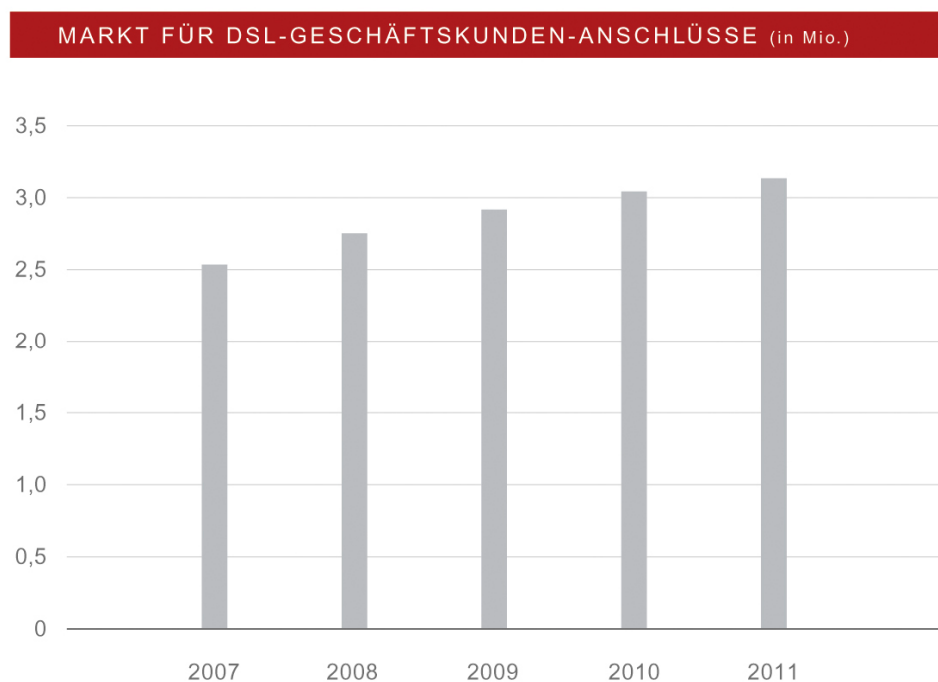
- Individuelle Standortvernetzungen (IP-VPN) sowie individualisierte netznahe Dienste, die das Kundennetz effizienter und produktiver machen: IP-VPN-, VoIP-, Security-, LAN- und weitere Services.
- Individuelle Beratung und Konzeption, Rollout-Planung und Installation bis zur permanenten Netzüberwachung und Administration
- Speziell NGN-basierte Sprach-Daten-Anwendungen, wie
  - Intelligentes Anrufmanagement
  - IP-Centrex “Nebenstellenanlage im Netz”
  - Desk Sharing und virtuelle Automatic Call Distribution (ACD)
  - Verzahnung von Telefonie mit Unified Communications (z. B.: Outlook, Domino)

**Wir verkaufen unseren Kunden mehr Produktivität!**





# WACHSTUMSMARKT: PRODUKTE



Quelle: IDC "Telekommunikationsmarkt in Deutschland", Januar 2008

## Wachstumsfaktoren im Markt

- Ersatz von ISDN-Leitungen und Preselect
- VoIP/Datenintegration

## QSC-Erfolgsfaktoren

- Innovative Bündelprodukte
- Überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Premium Kundenservice

# EFFIZIENTE SPRACH- UND DATEN-PRODUKTE

## QSC-Data

- DSL-Anschlüsse, Standleitungen und Zusatz-Dienste bundesweit für kleine und mittlere Unternehmen sowie Reseller

## QSC-Voice

- Telefonie für Geschäftskunden, d. h. Festanbindungs-, Preselection-, Call-by-Call-Angebote sowie Voice over DSL- und Voice over IP-Produkte (VirtuOS<sup>®</sup>, IPfonie<sup>®</sup>centraflex)



## QSC<sup>®</sup>-Complete

- Kombination aus DSL-Anschluss und Telefonie-Lösung zum Flatrate-Tarif - die Komplettlösung für Unternehmen aller Größenordnungen (QSC<sup>®</sup>-Complete)

# WACHSTUMSMARKT: WHOLESALE



## Wachstumsfaktoren im Markt

- Zunehmende Durchdringung des Marktes durch Breitband
- Entbündelte Komplettangebote alternativer Anbieter (DSL und Kabel)
- Günstige Preise

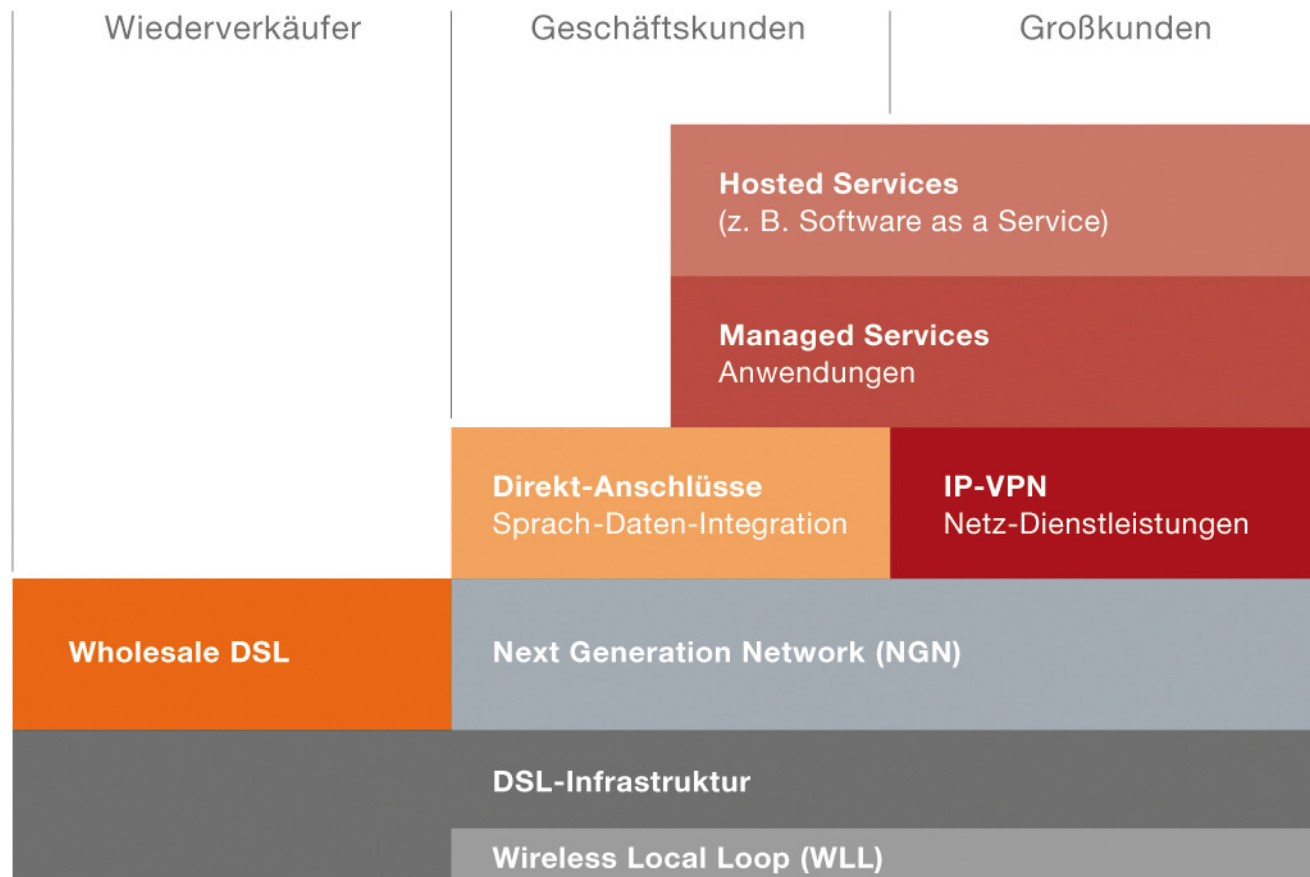
## QSC-Erfolgsfaktoren

- Hohe Netzkapazitäten
- Prozess-Automatisierung und IT- Kompetenz
- Eines der größten Netze in Deutschland

# LEISTUNGEN FÜR WHOLESAL-PARTNER

- Vorprodukte für Kunden, die diese veredeln und in eigenem Namen und auf eigene Rechnung am Markt anbieten
  - **ADSL2+ Wholeseller:**
    - ADSL2+ Vorleistungen für den Privatkundenmarkt (HanseNet, freenet, 1&1, congstar)
  - **Business Wholeseller:**
    - ADSL/SDSL Vorleistungen für Produkte im Geschäftskundenumfeld
  - **Reseller:**
    - IP basierte Zugangsleistungen für den Geschäftskundenmarkt
- Bei Bedarf Abbildung und Abwicklung der gesamten Prozesskette inklusive Kundenmanagement und Endgeräte-Logistik

# DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE VON QSC



13

# TÜV RHEINLAND BERLIN BRANDENBURG

„Qualität und Verfügbarkeit der Q-DSL Verbindungen sind ausgezeichnet. Ausschlaggebend waren neben den Kosten auch die Flexibilität und Schnelligkeit von QSC.“

*Constantin Kontargyris, Konzern-CIO*

## Projekt

- VPN für 63 Standorte
- Gesamte Kommunikation, Versand der Prüfberichte, Erstellung der Statistiken, E-Learning, Warenwirtschaftssystem

# HECTAS<sup>\*</sup>

„QSC hat sich uns als ideenreicher Problemlöser präsentiert, der engagiert und im Interesse des Kunden nach Lösungen sucht. So stellen wir uns eine echte Partnerschaft vor.“

*Hartmut Schröder, Leiter IT*

## Projekt

- VPN für 51 Standorte sowie mobile Mitarbeiter und Home-Offices in Deutschland, Belgien, Frankreich, Österreich, Polen, Tschechische Republik und Ungarn mit sechs Serviceklassen
- Gesamte Kommunikation, Warenwirtschaftssystem etc.

\*Gebäudedienstleister und Tochter der Vorwerk-Gruppe

# WORMLAND\*

„QSC hat nicht nur das für uns passende Konzept geliefert, sondern auch in der Umsetzungsphase einen hervorragenden Service geboten.“

*Friedrich Jonas, Leiter IT*

## Projekt

- VPN / VoIP für 15 Standorte
- Gesamte Kommunikation, Mitarbeiter-Zeiterfassung, Internet-Security, Warenwirtschaftssystem

\* Einzelhandelskette für Männermode



# REFERENZKUNDEN (AUSWAHL)



## Sprachdienste:

- ARAG
- Asklepios
- DERTOUR
- Deutscher Städtetag Köln
- Fila
- Gallinat-Bank
- H+DG
- INN SIDE Residence Hotels
- MediClin GmbH
- OTTO QUAST
- Thyssen Krupp
- WARSTEINER Brauerei

## Datendienste:

- Dial Real
- n-tv
- ProMinent Dosiertechnik GmbH
- RB Presse-Data
- R&M arnholdt
- W.I.R.



# REFERENZKUNDEN (AUSWAHL)



## Sprach- und Datendienste:

- Blennemann
- Euromed
- Fries Printmedien
- Galizia
- Hectas
- LCS
- Köller + Nowak
- Peakom
- Ramada Hotel Frankfurt
- Synovate
- Tchibo
- Theo Wornland



# QSC AG

Ihre Premium-Alternative