

## Quartalsbericht I/2012

UMSATZ: **116,0** Mio. €

EBITDA: **17,5** Mio. €

FREE CASHFLOW: **5,8** Mio. €

# Kennzahlen

in Mio. €	01.01. – 31.03. 2012	01.01. – 31.03. 2011
Umsatz	116,0	105,1
EBITDA	17,5	20,5
Abschreibungen <sup>1</sup>	13,5	12,4
EBIT	4,0	8,1
Konzernergebnis	2,3	6,5
Ergebnis je Aktie <sup>2</sup> (in Euro)	0,02	0,05
Umsatzrendite (in Prozent)	2,0	6,2
EBITDA-Marge (in Prozent)	15,1	19,5
EBIT-Marge (in Prozent)	3,4	7,7
Free Cashflow	5,8	21,9
Investitionen	8,7	6,4
Investitionsquote <sup>3</sup> (in Prozent)	7,5	6,1
Eigenkapital	209,8 <sup>4</sup>	207,3 <sup>5</sup>
Langfristige Schulden	49,8 <sup>4</sup>	54,7 <sup>5</sup>
Kurzfristige Schulden	130,1 <sup>4</sup>	129,3 <sup>5</sup>
Bilanzsumme	389,6 <sup>4</sup>	391,3 <sup>5</sup>
Eigenkapitalquote (in Prozent)	53,9	53,0
Schlusskurs Xetra zum 31. März (in Euro)	2,17	2,66
Anzahl der Aktien zum 31. März (in Stück)	137.306.877	137.180.389
Marktkapitalisierung zum 31. März	298,0	364,9
Mitarbeiter zum 31. März	1.366	656

<sup>1</sup> inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

<sup>2</sup> verwässert und unverwässert

<sup>3</sup> Verhältnis von Investitionen zu Umsatz

<sup>4</sup> per 31. März 2012

<sup>5</sup> per 31. Dezember 2011

## Highlights

### **QSC gewinnt zahlreiche Kunden im Direkten Vertrieb**

Im ersten Quartal 2012 steigerte die QSC-Gruppe den Umsatz im Direkten Vertrieb konsolidierungsbedingt um 78 Prozent auf 42,1 Millionen Euro und konnte zahlreiche neue Kunden gewinnen. So vereinbarte QSC mit dem Marktführer für Hörgeräteakustik, KIND Hörgeräte, einen Rahmenvertrag und stattet die mehr als 600 KIND-Standorte mit modernster Festnetz- und Mobilfunktechnologie aus. Die Olympus Europe Holding schloss einen Vertrag über das IT-Outsourcing ihrer europaweiten Infrastruktur mit einer Laufzeit von fünf Jahren und einem Auftragsvolumen von rund 27 Millionen Euro ab.

### **Betrieb eines Open-Access-fähigen Glasfasernetzes**

Für die Stadtwerke Herne übernimmt die QSC-Gruppe künftig den Betrieb eines modernen Glasfasernetzes. Der im Februar abgeschlossene Vertrag beinhaltet den Betrieb des Netzes inklusive Anbindung an das QSC-Backbone, die Einspeisung des Satelliten-TV-Signals sowie die Endkundenbetreuung. Mit dem eigenen Next Generation Network ist QSC zudem in der Lage, das Glasfasernetz an Netze mit anderen Technologien anzubinden und so einen Open Access zu gewährleisten.

### **Neues Hochleistungsrechenzentrum in München**

Auf einer Fläche von 5.000 Quadratmetern eröffnete die QSC-Gruppe am 1. März in München eines der modernsten und energieeffizientesten Rechenzentren im süddeutschen Raum. Es bietet sämtliche Rechenzentrumsdienstleistungen, von der Vermietung der Fläche über das Hosting bis hin zu Managed Services.

### **Mit neuen Produkten auf der CeBIT 2012**

Anfang März präsentierten mehr als 30 Mitarbeiter der QSC-Gruppe auf der CeBIT das gesamte ITK-Leistungsspektrum. Der Schwerpunkt lag auf der Darstellung der Arbeitswelt der Zukunft. Zudem stellte das Unternehmen mit cospace sein erstes vollständig selbst entwickeltes Cloud-Produkt vor. Es enthält Funktionalitäten wie eine lokale Rufnummer, einen Anrufbeantworter sowie umfassende Möglichkeiten, Telefonkonferenzen effizient und transparent durchzuführen, und bietet darüber hinaus bereits in der Basisversion 2 Gigabyte Speicherplatz.

### **Fortschritte im Integrationsprozess**

Am 20. März unterzeichnete der Vorstand der INFO AG einen Verschmelzungsvertrag mit einer 100-prozentigen QSC-Tochter. Die Hauptversammlung der INFO AG am 24. Mai soll im nächsten Schritt einem Übertragungsbeschluss zustimmen, sodass ein Ausschluss der noch verbleibenden INFO-Aktionäre erfolgen kann. Bis Ende Oktober 2012 soll der Verschmelzungsprozess abgeschlossen sein.

## Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

nach sechsjähriger Abwesenheit war QSC im März 2012 wieder mit einem eigenen Stand auf der Leitmesse der europäischen ITK-Branche, der CeBIT in Hannover, präsent. Dieser Auftritt war gleich in mehrfacher Hinsicht ein Erfolg. Dank der umfassenden Präsentation der „Arbeitswelt der Zukunft“ auf dem Messestand ergaben sich zahlreiche Gespräche mit potenziellen Kunden und Vertriebspartnern. Bei neuen und bestehenden Kunden erregte zugleich die Präsentationen von Innovationen wie der Kommunikationsplattform cospace Aufsehen; cospace ist unser erster vollständig selbst entwickelter Cloud-Dienst.

Intern bildet die unternehmens- und standortübergreifende Zusammenarbeit in diesem Jahr einen Schwerpunkt. Systematisch loten Teams aus, ob und in welcher Form bestehende Kunden von zusätzlichen Produkten und Diensten profitieren können. Bei Ausschreibungen arbeiten Kollegen der „alten“ QSC und der INFO AG Hand in Hand zusammen, um die beste ITK-Lösung für den Kunden zu finden. Der Einsatz lohnt sich: Bei mehreren großen Mittelständlern konnten wir uns in diesem Jahr bereits gegen die Konkurrenz international agierender Konzerne durchsetzen. Noch hemmt die bestehende Struktur der QSC-Gruppe und hier die Tatsache, dass die INFO AG noch am Kapitalmarkt notiert ist, die schrankenlose Zusammenarbeit. Voraussichtlich ab Herbst können wir freier agieren; bis dahin soll der laufende Verschmelzungsprozess abgeschlossen sein.

Auch vor diesem Hintergrund bezeichnen wir 2012 als Vorbereitungsjahr, um die volle Schlagkraft der QSC-Gruppe zu erreichen. Dabei betreffen die Vorbereitungen nicht nur den Vertrieb. Parallel arbeiten wir auch daran, das bestehende Know-how in der Gruppe für innovative Produkte und Lösungen nutzbar zu machen. Ein erstes Beispiel ist unser neues Produkt QSC-Housing, ein modular strukturierter Produktbaukasten, der Unternehmen ein breites Spektrum an Rechenzentrumsdienstleistungen bietet – von der reinen Anmietung der Fläche bis zur Private Cloud. QSC-Housing entspringt der langjährigen Erfahrung des Direkten Vertriebs mit Housing-Lösungen und fügt sich in der jetzigen Form sehr gut in das Leistungsspektrum des Indirekten Vertriebs ein.

Der Vorstand sieht das Jahr 2012 als Vorbereitungsjahr

Bis sich solche neuen ITK-Produkte in Umsatz- und Ergebniszuwächsen niederschlagen, dauert es erfahrungsmäßig einige Quartale. Zugleich sinken die Umsätze im konventionellen TK-Geschäft von Quartal zu Quartal weiter; bis Jahresende soll jedoch der Transformationsprozess zu einem ITK-Anbieter weitgehend abgeschlossen sein. 2012 ist daher auch mit Blick auf die wirtschaftlichen Kennzahlen ein Vorbereitungsjahr. Die Gewinnung neuer Kunden und Vertriebspartner, der Marktstart neuer Produkte sowie der erfolgreiche CeBIT-Auftritt bestärken uns aber in der Überzeugung, dass wir damit eine gute Basis für steigende Umsätze und eine höhere Finanz- und Ertragskraft in den Folgejahren legen.



Diese laufenden Vorbereitungen beobachten Investoren aufmerksam. Mit einem Kauf der QSC-Aktie warten viele jedoch, bis sich die Fortschritte auch in steigenden Umsätzen und Ergebnissen niederschlagen. Doch diese Zurückhaltung allein erklärt nicht den Kursverlauf der vergangenen Wochen. Vielmehr belastete die Übertragung von rund 25,2 Millionen QSC-Aktien an die Investoren eines Fonds unseres langjährigen größten Aktionärs Baker Capital Mitte März den Kurs erheblich. Viele dieser US-amerikanischen Investoren trennten sich nämlich in den Folgewochen von den Aktien eines in ihren Augen kleinen deutschen Nebenwertes.

Für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, und für uns ist der jüngste Kursverlauf eine Enttäuschung. Wir werden alles daran setzen, in den kommenden Monaten noch besser aufzuzeigen, welche Potenziale unsere Strategie bietet und welche Umsatz- und Ergebniszuwächse sich hieraus nach dem Vorbereitungsjahr 2012 ergeben. Unsere sehr ehrgeizigen Ziele stehen: Bis 2016 wollen wir den Umsatz auf 800 Millionen Euro bis 1 Milliarde Euro steigern, die EBITDA-Marge auf 25 Prozent verbessern und den Free Cashflow auf 120 bis 150 Millionen Euro erhöhen.

Köln, im Mai 2012

Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender

Jürgen Hermann

Arnold Stender

Thomas Stoek

## Die QSC-Aktie

**Leichte Erholung am Kapitalmarkt** • Nach den zum Teil massiven Kursrückgängen und der hohen Volatilität im Börsenjahr 2011 entwickelte sich der deutsche Kapitalmarkt im ersten Quartal 2012 freundlicher. Der DAX stieg um 18 Prozent, der TecDAX legte um 15 Prozent zu. Unverändert prägte aber eine hohe Nervosität das Handeln vieler Investoren, sodass es je nach Nachrichtensituation zu erheblichen Kursschwankungen kam.

Die QSC-Aktie startete nach dem enttäuschenden Börsenjahr 2011 ebenfalls mit deutlichen Kursgewinnen in das neue Jahr und stieg von einem Jahresschlusskurs 2011 von 2,09 Euro bis in den Februar 2012 hinein um 25 Prozent. Im März informierte die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital QSC dann darüber, dass sie sämtliche sich noch in ihrem Besitz befindlichen rund 25,2 Millionen QSC-Aktien an die Investoren ihres schon weit mehr als zehn Jahre laufenden Fonds übertragen habe. Bei diesen Investoren handelt es sich um US-amerikanische institutionelle Investoren und Family Offices. Viele trennten sich in der Folge von den Aktien eines in ihren Augen kleinen deutschen Nebenwertes und setzten damit den QSC-Kurs unter Druck.

Bei außergewöhnlich hohen Handelsvolumina von 7 Millionen Stück pro Tag oder mehr nutzten in den ersten Tagen nach der Übertragung zahlreiche europäische institutionelle Adressen die Möglichkeit, zu niedrigeren Kursen QSC-Aktien zu kaufen; der Quartalschlusskurs lag bei 2,17 Euro. Doch auch in den Folgewochen lastete in einem schwachen Kapitalmarktumfeld ein Angebotsüberhang auf der Aktie; der Kurs gab bis 30. April auf 1,96 Euro nach.

Verteilung der Aktien von Baker Capital belastete den Kurs

KURSVERLAUF DER QSC-AKTIE (Basis indexiert)



Das hohe Interesse auf Investoreseite belegt das Handelsvolumen: Pro Tag wurden im ersten Quartal 2012 im Durchschnitt knapp 800.000 Aktien gehandelt. Der Börsenumsatz mit QSC-Aktien an allen deutschen Handelsplätzen belief sich in den ersten drei Monaten auf 115 Millionen Euro.

Der Anteil der institutionellen Investoren steigt

**Signifikante Erhöhung des Streubesitzes** • Die Übertragung der Aktien von Baker Capital führte Mitte März 2012 zu einer deutlichen Erhöhung des Streubesitzes: Er beläuft sich aktuell auf 79,8 Prozent. Die beiden größten QSC-Aktionäre sind jetzt die beiden Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, die jeweils 10,1 Prozent der Aktien halten und seit dem Börsengang keine einzige Aktie verkauft haben. Innerhalb des Streubesitzes gewannen institutionelle Investoren im ersten Quartal 2012 deutlich an Gewicht: Sie hielten laut Aktienbuch zum 31. März 63 Prozent der frei verfügbaren Aktien gegenüber 55 Prozent zum 31. Dezember 2011. 37 Prozent des Streubesitzes befinden sich in den Händen privater Anleger.

#### AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31.03.2012



■ Dr. Bernd Schlobohm ■ Gerd Eickers ■ Streubesitz

**Sieben Analysten empfehlen QSC zum Kauf** • Bei einer Analystenkonferenz am 5. März 2012 in Frankfurt stellte der Vorstand neben dem vorläufigen Jahresabschluss 2011 auch eine Prognose für das laufende Geschäftsjahr vor. In der Folge aktualisierten die meisten Analysten ihre Einschätzungen. Im laufenden Jahr stehen sich danach sieben Kaufempfehlungen, zwei Verkaufsempfehlungen sowie drei neutrale Meinungen gegenüber.

## Konzernzwischenbericht 1. Quartal 2012

### RAHMENBEDINGUNGEN

**Konjunkturaussichten hellen sich auf** • Nach Überzeugung der führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute sinkt die Gefahr einer Rezession in Deutschland. In ihrem Frühjahrsgutachten hoben sie die Wachstumsprognose ungeachtet der anhaltenden Euro-Krise für das laufende Jahr auf 0,9 Prozent an und prognostizierten für jedes Quartal einen zumindest leichten Anstieg des Bruttoinlandsprodukts. Im Vergleich zu einem Wirtschaftswachstum von 3,0 Prozent wie im Vorjahr entwickelt sich die Konjunktur jedoch schleppend.

#### ENTWICKLUNG DES BRUTTOINLANDSPRODUKTS IN DEUTSCHLAND



**ITK-Markt entwickelt sich besser als Gesamtwirtschaft** • Der Hightech-Verband BITKOM legte anlässlich der CeBIT Anfang März 2012 eine aktualisierte Prognose zur Entwicklung des ITK-Marktes in Deutschland vor: Danach werden die ITK-Umsätze 2012 insgesamt um 1,6 Prozent auf 151,0 Milliarden Euro steigen. Die IT-Umsätze mit Hardware, Software und Services wie Outsourcing und Consulting wachsen schneller, und zwar um 3,1 Prozent; die TK-Umsätze legen dagegen lediglich um 0,6 Prozent zu. Innerhalb des TK-Geschäfts sinken die Umsätze im Festnetz der BITKOM-Prognose zufolge noch einmal um 7,0 Prozent.

Der Umsatz  
im Festnetzgeschäft  
sinkt um 7 Prozent

#### IT-MARKT IN DEUTSCHLAND (in Mrd. €)



Die zum Teil außerordentliche Wachstumsdynamik im IT-Markt belegte BITKOM mit einer weiteren Studie. Danach werden die Umsätze mit Cloud-Computing in Deutschland 2012 um 47 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro steigen. Mehr als die Hälfte dieser Umsätze entfällt auf Unternehmenskunden, das Kerngeschäft der QSC-Gruppe. Dem „Cloud Monitor 2012“ zufolge nutzt mittlerweile gut ein Viertel aller Betriebe in Deutschland zumindest einzelne Aspekte des Cloud-Computings.

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



## GESCHÄFTSVERLAUF

QSC gewinnt  
zahlreiche neue  
Vertriebspartner

**Verstärkung der gruppenweiten Zusammenarbeit** • Die QSC-Gruppe setzte im ersten Quartal 2012 ihren Transformationsprozess fort und forcierte insbesondere die Zusammenarbeit mit den Tochtergesellschaften INFO AG und INFO Holding, der vormaligen IP Partner. Bei immer mehr Ausschreibungen treten Teams der verschiedenen Unternehmen gemeinsam auf und punkten im Wettbewerb mit Konzernen wie der Deutschen Telekom, IBM und Vodafone mit den typischen Eigenschaften eines Mittelständlers: Flexibilität, Qualität und Kommunikation auf Augenhöhe. QSC geht davon aus, dass sich diese verstärkte Zusammenarbeit ab der zweiten Jahreshälfte in entsprechenden Umsätzen im Direkten Vertrieb auszuzahlen beginnt.

Der Indirekte Vertrieb konzentrierte sich im abgelaufenen Quartal auf die Erweiterung des Partnernetzwerks und konnte zahlreiche neue IT-Systemhäuser und regionale IT-Dienstleister gewinnen. Der Geschäftsbereich profitierte dabei von der kontinuierlichen Erweiterung des QSC-Leistungsspektrums. So präsentierte das Unternehmen Ende Februar sein erstes vollständig selbst entwickeltes Cloud-Produkt, cospace. Die Kommunikationsplattform ermöglicht es, Sprachnachrichten, Dokumente und Telefonkonferenzen besser zu organisieren und mit anderen Nutzern zu teilen.

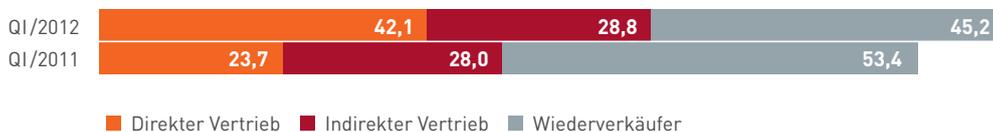
Im Geschäft mit Wiederverkäufern setzte sich im ersten Quartal 2012 der Rückgang konventioneller TK-Umsätze fort. Trotz erheblicher Umsatzeinbußen insbesondere im ADSL2+ Wholesale-Geschäft konnte die QSC-Gruppe insgesamt ihren Umsatz um 10 Prozent auf 116,0 Millionen Euro steigern. Das Unternehmen startete damit planmäßig in das Geschäftsjahr 2012.

## ERTRAGSLAGE

**Fortschritte im Transformationsprozess** • Im ersten Quartal 2012 erzielte die QSC-Gruppe einen Umsatz von 116,0 Millionen Euro gegenüber 105,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Einen noch höheren Zuwachs verhinderte zum einen die Tatsache, dass insbesondere das Consulting-Geschäft im ersten Quartal traditionell vergleichsweise schwache Umsätze erzielt. Zum anderen führten niedrigere Terminierungsentgelte regulierungsbedingt zu einem Umsatzausfall in Höhe von rund 3 Millionen Euro.

Die unterschiedliche Entwicklung in den drei Geschäftsbereichen verdeutlicht die anhaltenden Fortschritte im Transformationsprozess zu einem ITK-Anbieter: Die Umsätze im Geschäftsbereich Wiederverkäufer, der zu einem großen Teil konventionelle TK-Umsätze enthält, sanken im ersten Quartal 2012 um 15 Prozent auf 45,2 Millionen Euro; die ITK-Umsätze im Direkten Vertrieb stiegen demgegenüber konsolidierungsbedingt um 78 Prozent auf 42,1 Millionen Euro; QSC hatte am 2. Mai 2011 die Mehrheit an der INFO AG übernommen. Die Umsätze im dritten Geschäftsbereich, dem Indirekten Vertrieb, beliefen sich auf 28,8 Millionen Euro gegenüber 28,0 Millionen Euro im Vorjahresquartal.

## UMSATZ-MIX (in Mio. €)



**Veränderte Kostenstruktur der QSC-Gruppe** • Die Kosten der umgesetzten Leistungen erhöhten sich im ersten Quartal 2012 auf 78,1 Millionen Euro gegenüber 68,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass ein großer Teil der Kosten der INFO AG für das Outsourcing- und das personalintensive Consulting-Geschäft unter dieser Position erfasst wird und die Tochter mit Blick auf einen steigenden Auftragseingang die Belegschaft kontinuierlich ausbaut. Angesichts des Fachkräftemangels kommt die QSC-Tochter zudem nicht umhin, temporär auch externe Berater einzusetzen; deren Kosten belasten die Marge. Die Bruttomarge sank im ersten Quartal 2012 vor diesem Hintergrund auf 33 Prozent im Vergleich zu 35 Prozent im Vorjahreszeitraum.

Die Einbeziehung der INFO AG in den Konzernzwischenabschluss wirkt sich auch auf die anderen Kostenpositionen aus. Die Marketing- und Vertriebskosten stiegen im ersten Quartal 2012 auf 11,8 Millionen Euro gegenüber 10,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal; ihr Anteil am Gesamtumsatz lag aber unverändert bei 10 Prozent. Die allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich auf 8,8 Millionen Euro nach 6,2 Millionen Euro im ersten Quartal 2011, da QSC nach der Übernahme der INFO AG derzeit zwei voll funktionstüchtige Zentralen von Unternehmen betreibt, die am Kapitalmarkt präsent sind.

Bei allen Kostenpositionen ist darüber hinaus zu beachten, dass die verstärkte standortübergreifende Zusammenarbeit innerhalb der QSC-Gruppe derzeit noch zu zusätzlichen Aufwendungen in einer Größenordnung von 1 bis 2 Millionen Euro pro Quartal führt. Diese Kosten ergeben sich beispielsweise durch Reisen, die Integration von IT-Systemen sowie externe Beratungskosten im Umfeld der geplanten Verschmelzung.

Integrationskosten  
von 1 bis 2 Millionen  
Euro pro Quartal

**EBITDA-Ergebnis beläuft sich auf 17,5 Millionen Euro** • Die vorübergehend höheren operativen Kosten und die im Vergleich zu den Vorquartalen niedrigeren Umsätze führten im ersten Quartal 2012 zu einem Rückgang des EBITDA-Ergebnisses auf 17,5 Millionen Euro gegenüber 20,5 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum; die EBITDA-Marge lag mit 15 Prozent um 5 Prozentpunkte unter dem Niveau des Vorjahres. Das EBITDA ist definiert als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisierung von abgegrenzter nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten.

## EBITDA (in Mio. €)



Die Abschreibungen erhöhten sich im abgelaufenen Quartal auf 13,5 Millionen Euro gegenüber 12,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal, auch dies eine Folge der Einbeziehung der INFO AG in den Konzernzwischenabschluss. In der Folge sank das operative Ergebnis, das EBIT, im ersten Quartal 2012 auf 4,0 Millionen Euro im Vergleich zu 8,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Die konsolidierungsbedingt höheren Finanzschulden führten im gleichen Zeitraum zu einem Rückgang des Finanzergebnisses auf -0,9 Millionen Euro gegenüber -0,3 Millionen Euro.

**Gewinn von 2,3 Millionen Euro** • Der Konzerngewinn betrug im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2,3 Millionen Euro nach 6,5 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Dieser Rückgang resultiert auf der einen Seite aus den höheren Kosten infolge der Konsolidierung der neuen Töchter und der verstärkten Zusammenarbeit innerhalb der QSC-Gruppe. Auf der anderen Seite gehen die Umsätze im konventionellen TK-Geschäft weiter zurück, sodass die QSC-Gruppe planmäßig im ersten Quartal 2012 einen niedrigeren Umsatz als in den Vorquartalen erzielte.

KONZERNERGEBNIS (in Mio. €)



ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

**Deutliches Wachstum im Direkten Vertrieb** • Die Übernahme der INFO AG stärkt das Segment Direkter Vertrieb deutlich. Konsolidierungsbedingt stiegen die Umsätze im ersten Quartal 2012 um 78 Prozent auf 42,1 Millionen Euro gegenüber 23,7 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum.

SEGMENTUMSATZ DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Eröffnung eines neuen Rechenzentrums am Standort München

Das Wachstumspotenzial in diesem Geschäftsbereich belegen zahlreiche Vertragsabschlüsse mit Neukunden sowie die Eröffnung eines weiteren Hochleistungsrechenzentrums am Standort München im abgelaufenen Quartal. Auf 5.000 Quadratmetern bietet die QSC-Gruppe in einem der modernsten und energieeffizientesten Rechenzentren im süddeutschen Raum jetzt das gesamte Spektrum an Dienstleistungen: von der reinen Vermietung der Fläche über das Hosting bis hin zu Managed Services.

Als neue Kunden konnte der Direkte Vertrieb im ersten Quartal 2012 unter anderem den Marktführer für Hörgeräteakustik, KIND Hörgeräte, sowie die Olympus Europe Holding gewinnen. Zudem verfolgte die QSC-Gruppe weiter erfolgreich ihre Strategie, gezielt mittelständische Anbieter in einzelnen Branchen wie der Gas- und Energiewirtschaft anzusprechen.

**Direkter Vertrieb erzielt EBITDA-Ergebnis von 4,7 Millionen Euro** • Im Direkten Vertrieb baut die QSC-Gruppe derzeit ihre Belegschaft aus und setzt aufgrund des hohen Auftragseingangs und zahlreicher Ausschreibungen zusätzlich externe Berater ein. Zudem trägt dieser Geschäftsbereich sämtliche Marketing- und Vertriebskosten sowie Verwaltungskosten der INFO AG. Generell ist darüber hinaus zu berücksichtigen, dass insbesondere das personalintensive Consulting-Geschäft mit niedrigeren Margen operiert als andere Geschäftsfelder der QSC-Gruppe. Das Segment-EBITDA blieb vor diesem Hintergrund und aufgrund temporär schwächerer Umsätze mit 4,7 Millionen Euro unter dem Niveau des besonders ertragsstarken Vorjahresquartals von 7,8 Millionen Euro. Da der Geschäftsbereich mit 5,5 Millionen Euro auch einen erheblichen Teil der Abschreibungen trägt, erreichte das Segment-EBIT lediglich -0,8 Millionen Euro nach 4,8 Millionen Euro im ersten Quartal 2011.

Gute Entwicklung erfordert Ausbau der Belegschaft

#### SEGMENT-EBITDA DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



**Gewinnung neuer Partner im Indirekten Vertrieb** • Der Umsatz im Geschäftsbereich Indirekter Vertrieb stieg im abgelaufenen Quartal auf 28,8 Millionen Euro gegenüber 28,0 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Die Nachfrage bestehender ITK-Vertriebspartner nach breitbandigen DSL-Leitungen, entsprechenden Vorprodukten sowie IP-basierten Sprachdiensten zog leicht an. Gleichzeitig baute die QSC-Gruppe wie angekündigt ihr IT-Partner-Netzwerk aus und konnte bis Ende März 2012 bereits mehr als ein Drittel der für 2012 insgesamt geplanten rund 50 neuen Vertriebspartner gewinnen. Bis diese neuen Partner Umsätze mit QSC-Produkten und -Diensten erwirtschaften, dauert es allerdings noch einige Zeit: Zuvor müssen die Systemhäuser und regionalen IT-Spezialisten das QSC-Leistungsspektrum in ihr Portfolio integrieren und ihr Personal schulen.

#### SEGMENTUMSATZ INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



**Deutlicher Ergebnisanstieg im Partnergeschäft** • Im Indirekten Vertrieb setzt die QSC-Gruppe im laufenden Jahr die Industrialisierung der Prozesse fort. Zudem nutzt das Unternehmen die Möglichkeiten des Next Generation Networks, um auch mit Sprachdiensten auskömmliche Margen zu erwirtschaften. Das Segment-EBITDA verbesserte sich daher im ersten Quartal 2012 auf 8,4 Millionen Euro gegenüber 4,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal; das Segment-EBIT erreichte 5,6 Millionen Euro im Vergleich zu 1,7 Millionen Euro im ersten Quartal 2011.

SEGMENT-EBITDA INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



**Umsatzrückgang bei Wiederverkäufern** • Der Umsatz im Segment Wiederverkäufer lag im ersten Quartal 2012 mit 45,2 Millionen Euro deutlich unter dem Niveau des Vorjahres von 53,4 Millionen Euro. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf erwartungsgemäß niedrigere Umsätze im ADSL2+ Wholesale-Geschäft zurückzuführen. Mit 16,2 Millionen Euro lagen diese um 21 Prozent niedriger als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. In der Folge reduzierten sich auch die über diese DSL-Leitungen generierten Sprachumsätze.

Beim Open Access gewinnt QSC einen weiteren Kunden

Neue Umsatzpotenziale für die kommenden Jahre erschließt der Geschäftsbereich Wiederverkäufer unter anderem durch den sukzessiven Ausbau des Open-Access-Geschäfts. Mit den Stadtwerken Herne gewann QSC im ersten Quartal 2012 einen weiteren Kunden und übernimmt in der Ruhrgebietsstadt künftig den Betrieb eines modernen Glasfasernetzes.

SEGMENTUMSATZ WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)



**Preiswettbewerb belastet Ergebnis** • Die im Quartalsvergleich niedrigeren Umsätze und der unverändert harte Preiswettbewerb im konventionellen TK-Geschäft führten im ersten Quartal 2012 zu einem Ergebnismrückgang. Das Segment-EBITDA blieb mit 4,4 Millionen Euro nach 8,0 Millionen Euro ebenso deutlich unter dem Vorjahresniveau wie das Segment-EBIT; Letzteres erreichte im abgelaufenen Quartal -0,7 Millionen Euro gegenüber 1,6 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum.

SEGMENT-EBITDA WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)



## FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

**Operativer Cashflow liegt bei 13,1 Millionen Euro** • Im ersten Quartal 2012 erzielte QSC einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 13,1 Millionen Euro gegenüber 27,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal; damals hatten Zahlungen des ehemaligen Miteigentümers der Netzgesellschaft Plusnet für die vorzeitige Beendigung des ursprünglich bis Ende 2013 laufenden Vertrags diese Größe letztmalig beeinflusst.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag im ersten Quartal 2012 bei 6,1 Millionen Euro gegenüber 19,5 Millionen Euro im Vorjahresquartal, als QSC die erste Kaufpreistranche für die Übernahme von IP Partner nach Abzug der miterworbenen liquiden Mittel in Höhe von 14,0 Millionen Euro geleistet hatte. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Quartal 2012 auf -1,8 Millionen Euro gegenüber -12,4 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum; im ersten Quartal 2011 hatte die QSC-Gruppe Darlehen in Höhe von 9,6 Millionen Euro getilgt.

**Free Cashflow von 5,8 Millionen Euro** • Im ersten Quartal 2012 erzielte die QSC-Gruppe einen Free Cashflow von 5,8 Millionen Euro. Diese zentrale Steuerungsgröße bildet die Veränderung der Nettoliquidität/-verschuldung vor Akquisitionen und Ausschüttungen ab. Die nachfolgende Tabelle zeigt sämtliche Einflussgrößen zu den beiden Stichtagen 31. März 2012 und 31. Dezember 2011:

in Mio. €	31. März 2012	31. Dez. 2011
<b>Liquidität</b>		
Zahlungsmittel und -äquivalente	29,0	23,8
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	0,3	0,3
<b>Liquidität</b>	<b>29,3</b>	<b>24,1</b>
<b>Zinstragende Schulden</b>		
Schulden aus Finanzierungsverträgen	-12,4	-13,6
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-44,2	-43,6
<b>Zinstragende Schulden</b>	<b>-56,6</b>	<b>-57,2</b>
<b>Nettoliquidität/-verschuldung</b>	<b>-27,3</b>	<b>-33,1</b>

Danach verbesserte sich die Liquidität im ersten Quartal 2012 um 5,2 Millionen Euro. Die zinstragenden Schulden verringerten sich um 0,6 Millionen Euro, woraus sich ein Rückgang der Nettoverschuldung um 5,8 Millionen Euro auf -27,3 Millionen Euro zum 31. März 2012 ergab.

Liquidität stieg im ersten Quartal um 5,2 Millionen Euro

**Moderate Verschuldung** • Die langfristigen Schulden gingen zum 31. März 2012 auf 49,8 Millionen Euro gegenüber 54,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011 zurück. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen eine Folge der Reduzierung des Rechnungsabgrenzungspostens auf 16,7 Millionen Euro nach 20,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011. QSC grenzt in dieser Position insbesondere die Zahlung von TELE2 für die vorzeitige Auflösung des Plusnet-Vertrages über dessen ursprüngliche Restlaufzeit bis zum 31. Dezember 2013 periodengerecht ab. Die kurzfristigen Schulden blieben mit 130,1 Millionen Euro gegenüber 129,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011 nahezu unverändert. Während die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 51,4 Millionen Euro zum 31. März 2012 gegenüber 46,6 Millionen Euro am Jahresende 2011 stiegen, sanken die sonstigen kurzfristigen Schulden im gleichen Zeitraum auf 11,9 Millionen Euro nach 14,4 Millionen Euro. Darüber hinaus reduzierten sich die kurzfristigen Schulden aus Finanzierungsverträgen um 1,0 Millionen Euro auf 5,7 Millionen Euro zum 31. März 2012.

**Eigenkapitalquote von 54 Prozent** • Das Eigenkapital erhöhte sich zum 31. März 2012 infolge des Konzerngewinns leicht auf 209,8 Millionen Euro gegenüber 207,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich dadurch auf 54 Prozent gegenüber 53 Prozent am Jahresende 2011.

#### EIGENKAPITALQUOTE



**Investitionsquote von 8 Prozent** • Die Investitionen stiegen im ersten Quartal 2012 auf 8,7 Millionen Euro im Vergleich zu 6,4 Millionen Euro. Diese Erhöhung ist zum einen auf die Einbeziehung der INFO AG in den Konzernzwischenabschluss zurückzuführen, zum anderen aber auch eine Konsequenz der Erfolge im Projektgeschäft im Direkten Vertrieb, da in der Regel die neue Anschaltung von Kunden mit Investitionen verbunden ist. Hinzu kamen im ersten Quartal 2012 letztmalig Investitionen in das neue Rechenzentrum am Standort München. Trotz des Anstiegs um insgesamt 2,3 Millionen Euro blieb der Anteil der Investitionen am Umsatz der QSC-Gruppe mit 8 Prozent nach 6 Prozent im Vorjahresquartal moderat.

#### INVESTITIONEN (in Mio. €)



**Langfristiges Vermögen dominiert** • Die langfristigen Vermögenswerte gingen zum 31. März 2012 aufgrund fortlaufender Abschreibungen auf 286,1 Millionen Euro zurück gegenüber 291,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011. Der Wert der Sachanlagen reduzierte sich um 1,3 Millionen Euro auf 115,4 Millionen Euro, der Wert der immateriellen Vermögensgegenstände sank um 2,9 Millionen Euro auf 53,4 Millionen Euro; in dieser Position erfasst die QSC-Gruppe unter anderem ihre Investitionen in Kundenanschlüssen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen im ersten Quartal 2012 auf 103,6 Millionen Euro im Vergleich zu 99,8 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011. Dabei erhöhten sich die Vorauszahlungen auf 10,7 Millionen Euro im Vergleich zu 4,5 Millionen Euro am Jahresende 2011, da QSC jeweils zu Jahresanfang erhebliche Vorauszahlungen für die Nutzung der Infrastruktur der Deutschen Telekom für das Gesamtjahr entrichten muss.

## MITARBEITER

**Kontinuierlicher Ausbau der Belegschaft** • Am 31. März 2012 beschäftigte die QSC-Gruppe insgesamt 1.366 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und damit 32 mehr als am Jahresende 2011. Der Anstieg resultiert in erster Linie aus der Rekrutierung weiterer IT-Outsourcing- und IT-Consulting-Spezialisten durch die INFO AG. Deren Beschäftigtenzahl lag zum 31. März 2012 bei 681. Bei der QSC AG betrug die Mitarbeiterzahl zu diesem Stichtag 550, bei der Netzgesellschaft Plusnet 61 und bei der INFO Holding, der früheren IP Partner, 74.

Rekrutierung weiterer IT-Outsourcing- und IT-Consulting-Experten

## MITARBEITER

QI/2012	1.366
QIV/2011	1.334

## RISIKOBERICHT

**Keine wesentliche Änderung der Risikolage** • Im ersten Quartal 2012 gab es keine wesentlichen Veränderungen zu den im Geschäftsbericht 2011 dargestellten Risiken. Die dort aufgeführten Risiken könnten ebenso wie andere Risiken oder fehlerhafte Annahmen aber dazu führen, dass künftige tatsächliche Ergebnisse von den Erwartungen von QSC abweichen. Sämtliche Angaben in diesem ungeprüften Konzernzwischenbericht sind, soweit sie keine historischen Tatsachen darstellen, sogenannte zukunftsbezogene Angaben. Sie basieren auf aktuellen Erwartungen und Prognosen zukünftiger Ereignisse und können sich daher im Zeitverlauf ändern.

## NACHTRAGSBERICHT

QSC sind keine nach Schluss des Quartals eingetretenen Vorgänge von besonderer Bedeutung bekannt, über die zu berichten wäre.

## PROGNOSEBERICHT

**QSC bekräftigt Prognose für das Gesamtjahr 2012** • Die QSC-Gruppe ist planmäßig in das laufende Geschäftsjahr gestartet. Daher bekräftigt das Unternehmen seine Anfang März vorgestellte Prognose für das Gesamtjahr 2012: QSC erwartet danach einen Umsatz von 480 bis 510 Millionen Euro und eine EBITDA-Marge von mindestens 16 Prozent. Darüber hinaus plant das Unternehmen einen Free Cashflow von 22 bis 32 Millionen Euro.

UMSATZ (in Mio. €)

2012*	480 – 510
2011	478,1

\* geplant

**Verschmelzungsvertrag mit der INFO AG** • Die QSC-Gruppe sieht das Jahr 2012 als Vorbereitungsjahr, um ihre volle Schlagkraft zu erreichen. Ein zentrales Thema ist die Integration der INFO AG. Am 20. März 2012 unterzeichnete der Vorstand der INFO AG einen Verschmelzungsvertrag mit der 100-prozentigen QSC-Tochter INFO Holding, der früheren IP Partner. In einem nächsten Schritt wird der Vorstand der ordentlichen Hauptversammlung der INFO AG am 24. Mai 2012 vorschlagen, einen Beschluss über die Übertragung der noch ausstehenden INFO AG-Aktien an die INFO Holding gegen Gewährung einer angemessenen Barabfindung zu treffen. Den gesamten Verschmelzungsprozess will die QSC-Gruppe bis Ende Oktober abschließen.

**Verstärkte Zusammenarbeit zeitigt Erfolge** • Welches Potenzial sich durch eine schrankenlose Zusammenarbeit innerhalb der QSC-Gruppe eröffnet, deuten die Erfolge im Neukundengeschäft der vergangenen Monate an. Ungeachtet der noch ausstehenden Verschmelzung erwartet QSC daher im Geschäftsbereich Direkter Vertrieb 2012 ein Wachstum über Marktniveau. Während die Umsätze im Indirekten Vertrieb stabil bleiben dürften, wird der Rückgang insbesondere im ADSL2+ Geschäft im Geschäftsbereich Wiederverkäufer zu rückläufigen Umsätzen führen. Im Jahresverlauf 2012 dürfte dadurch der Direkte Vertrieb zum umsatzstärksten Geschäftsbereich der QSC-Gruppe aufsteigen – ein sichtbares Zeichen für den Erfolg des Transformationsprozesses. Die Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter will QSC bis zum Jahresende 2012 weitgehend abschließen.

QSC schließt den Transformationsprozess 2012 weitgehend ab

**QSC strebt Dividende auch für die Folgejahre an** • Die unterschiedliche Entwicklung der Geschäftsbereiche verändert die Kostenstruktur der QSC-Gruppe. Der wachstumsstarke Direkte Vertrieb ist vergleichsweise personalintensiv und muss zudem angesichts eines hohen Auftragseingangs auch externe Berater einsetzen; beides erhöht die Kosten der umgesetzten Leistungen. Hinzu kommen Kosten für die verstärkte Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe, die sich pro Quartal auf 1 bis 2 Millionen Euro belaufen.

In dieser Situation trägt die bewährte Kostendisziplin entscheidend dazu bei, dass die QSC-Gruppe im Jahresverlauf dennoch eine Steigerung der EBITDA-Marge ausgehend von 15 Prozent im ersten Quartal 2012 plant. Für das Gesamtjahr 2012 wird eine EBITDA-Marge von mindestens 16 Prozent erwartet.

Die Profitabilität des operativen Geschäfts bildet eine gute Basis, um auch für das laufende Geschäftsjahr eine Dividende zahlen zu können. Der Vorstand strebt an, 2012 und in den Folgejahren jeweils eine Dividende von mindestens 0,08 Euro je Aktie auszuschütten.

**Rückgang der Nettoverschuldung** • Im ersten Quartal 2012 reduzierte die QSC-Gruppe trotz höherer Investitionen ihre Nettoverschuldung um 18 Prozent auf 27,3 Millionen Euro. Mit Blick hierauf und einen nur teilweise genutzten Kreditrahmen in Höhe von 150 Millionen Euro sieht sich das Unternehmen für die kommenden Quartale sehr solide finanziert. Die Finanzierung der geplanten Investitionen kann aus eigener Kraft erfolgen, wobei das Unternehmen für 2012 eine Investitionsquote gemessen am Umsatz von 6 bis 10 Prozent anstrebt.

Im zweiten Quartal 2012 wird die Ausschüttung der ersten Dividende zu einem Liquiditätsabfluss in Höhe von 11,0 Millionen Euro führen. Voraussichtlich im vierten Quartal 2012 wird es darüber hinaus noch einmal zu einem akquisitionsbedingten Liquiditätsabfluss in Höhe von 5,7 Millionen Euro kommen, falls die Barabfindung der noch ausstehenden Aktionäre der INFO AG reibungslos vonstattengeht.

**Rückenwind durch stärkere Konjunktur** • Anders als noch zu Jahresbeginn erwartet, zeichnet sich mittlerweile ab, dass Deutschland von einer Rezession verschont bleiben wird. Einige Konjunkturforscher heben bereits ihre Wachstumsprognosen für das laufende Jahr an. Die QSC-Gruppe könnte von dieser Konjunkturerholung insbesondere dann profitieren, wenn mittelständische Betriebe ihre Investitionszurückhaltung aufgeben und beispielsweise verstärkt in moderne ITK-Lösungen investieren.

Immer stärker kristallisiert sich in diesem Zusammenhang heraus, dass Cloud-Computing die Rahmenbedingungen im ITK-Markt in den kommenden Jahren grundlegend verändern wird. Der Branchenverband BITKOM legte anlässlich der CeBIT 2012 eine aktualisierte Prognose vor, wonach sich der Cloud-Umsatz in Deutschland bis 2016 mehr als verdreifachen dürfte – von 5,3 Milliarden Euro im laufenden Jahr auf 17,1 Milliarden Euro. Die QSC-Gruppe hat sich in diesem Markt frühzeitig positioniert und baut derzeit systematisch ihr Cloud-Portfolio aus.

Finanzierung der  
geplanten Investitionen  
aus eigener Kraft

# Konzernzwischenabschluss

## KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 31.03. 2012	01.01. – 31.03. 2011
<b>Umsatzerlöse</b>	116.031	105.080
Kosten der umgesetzten Leistungen	-78.075	-68.136
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>37.956</b>	<b>36.944</b>
Marketing- und Vertriebskosten	-11.750	-10.136
Allgemeine Verwaltungskosten	-8.806	-6.223
Abschreibungen (inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-13.482	-12.401
Sonstige betriebliche Erträge	234	89
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-114	-204
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>4.038</b>	<b>8.069</b>
Finanzerträge	146	87
Finanzierungsaufwendungen	-1.028	-352
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>3.156</b>	<b>7.804</b>
Ertragsteuern	-863	-1.331
<b>Konzernergebnis</b>	<b>2.293</b>	<b>6.473</b>
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallender Verlust	-16	-
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallender Gewinn	2.309	6.473
<b>Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro</b>	<b>0,02</b>	<b>0,05</b>
<b>Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro</b>	<b>0,02</b>	<b>0,05</b>

**KONZERN-BILANZ (ungeprüft)**

Eurobeträge in Tausend (T €)

	31.03.2012	31.12.2011
<b>VERMÖGENSWERTE</b>		
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Sachanlagen	115.438	116.740
Grundstücke und Bauten	27.688	28.313
Geschäfts- oder Firmenwert	76.265	76.265
Andere immaterielle Vermögenswerte	53.363	56.289
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.166	3.622
Vorauszahlungen	1.708	1.718
Sonstige langfristige Vermögenswerte	498	518
Aktive latente Steuern	7.961	7.961
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>286.087</b>	<b>291.426</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	57.655	65.705
Vorauszahlungen	10.707	4.526
Vorratsvermögen	1.898	1.563
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	3.995	3.944
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	342	341
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	28.963	23.755
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>103.560</b>	<b>99.834</b>
<b>BILANZSUMME</b>	<b>389.647</b>	<b>391.260</b>

	31.03.2012	31.12.2011
<b>EIGENKAPITAL UND SCHULDEN</b>		
<b>Eigenkapital</b>		
<b>Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	137.307	137.257
Kapitalrücklage	140.218	140.095
Sonstige Rücklagen	-361	-362
Konzernbilanzverlust	-69.760	-72.069
<b>Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital</b>	<b>207.404</b>	<b>204.921</b>
Auf die nicht beherrschenden Gesellschafter entfallendes Eigenkapital	2.362	2.378
<b>Eigenkapital</b>	<b>209.766</b>	<b>207.299</b>
<b>Schulden</b>		
<b>Langfristige Schulden</b>		
Langfristige Schulden aus Finanzierungsverträgen	6.746	6.879
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	15.053	15.404
Wandelschuldverschreibungen	15	15
Pensionsrückstellungen	5.358	5.339
Sonstige Rückstellungen	1.051	1.036
Rechnungsabgrenzungsposten	16.655	20.914
Passive latente Steuern	4.923	5.065
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>49.801</b>	<b>54.652</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	51.386	46.617
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsverträgen	5.672	6.698
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	29.142	28.181
Sonstige Rückstellungen	2.381	2.879
Steuerrückstellungen	5.826	5.764
Rechnungsabgrenzungsposten	23.761	24.781
Sonstige kurzfristige Schulden	11.912	14.389
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>130.080</b>	<b>129.309</b>
<b>Schulden</b>	<b>179.881</b>	<b>183.961</b>
<b>BILANZSUMME</b>	<b>389.647</b>	<b>391.260</b>

**KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (ungeprüft)**

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 31.03. 2012	01.01. – 31.03. 2011
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>		
Ergebnis vor Steuern	3.156	7.804
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	13.368	12.376
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	115	37
Verlust aus Anlagenabgängen	183	67
Veränderung der Rückstellungen	-1.408	216
Veränderung der Forderungen Altgesellschafter	-	28.358
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8.506	5.941
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.468	-5.572
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-14.294	-21.782
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>13.094</b>	<b>27.445</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		
Auszahlungen durch den Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel	-	-14.012
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-2.284	-3.115
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-3.767	-2.410
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-6.051</b>	<b>-19.537</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		
Rücknahme von Wandelschuldverschreibungen	-	-1
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	58	105
Rückzahlung sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden	-	-576
Aufnahme (Rückzahlungen) von Darlehen	610	-9.592
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsverträgen	-2.503	-2.287
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-1.835</b>	<b>-12.351</b>
<b>Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>5.208</b>	<b>-4.443</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	23.755	46.233
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. März</b>	<b>28.963</b>	<b>41.790</b>
Gezahlte Zinsen	1.843	353
Erhaltene Zinsen	1.081	87
Gezahlte Ertragsteuern	820	220

**GESAMTERGEBNISRECHNUNG (ungeprüft)**

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 31.03. 2012	01.01. – 31.03. 2011
<b>Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen</b>		
Konzernergebnis	2.293	6.473
<b>Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres</b>	<b>2.293</b>	<b>6.473</b>
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallendes Gesamtergebnis	-16	-
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Gesamtergebnis	2.309	6.473

## ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital				Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzernbilanzverlust	
<b>Saldo zum 1. Januar 2012</b>	<b>137.257</b>	<b>140.095</b>	<b>-362</b>	<b>-72.069</b>	<b>204.921</b>
Konzernergebnis				2.309	2.309
Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis nach Ertragsteuern			1		1
<b>Gesamtergebnis</b>			<b>1</b>	<b>2.309</b>	<b>2.310</b>
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	50	9			59
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		114			114
<b>Saldo zum 31. März 2012</b>	<b>137.307</b>	<b>140.218</b>	<b>-361</b>	<b>-69.760</b>	<b>207.404</b>
<b>Saldo zum 1. Januar 2011</b>	<b>137.128</b>	<b>139.593</b>	<b>-1.291</b>	<b>-91.382</b>	<b>184.048</b>
Konzernergebnis				6.473	6.473
Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen					-
<b>Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen</b>					<b>6.473</b>
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	51	54			105
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		26			26
<b>Saldo zum 31. März 2011</b>	<b>137.179</b>	<b>139.673</b>	<b>-1.291</b>	<b>-84.909</b>	<b>190.652</b>

Auf die nicht beherrschenden Anteile entfallendes Eigenkapital	Konzern-Eigenkapital	
2.378	207.299	Saldo zum 1. Januar 2012
-16	2.293	Konzernergebnis
		Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis
	1	nach Ertragsteuern
-16	2.294	<b>Gesamtergebnis</b>
	59	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
	114	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
2.362	209.766	Saldo zum 31. März 2012
-	184.048	Saldo zum 1. Januar 2011
	6.473	Konzernergebnis
	-	Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen
		<b>Konzernergebnis und erfolgsneutral</b>
-	6.473	<b>erfasste Wertänderungen</b>
	105	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	26	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-	190.652	Saldo zum 31. März 2011

# Anhang zum Konzernzwischenabschluss

## INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG (nachfolgend auch QSC, QSC AG oder die Gesellschaft genannt) bietet mittelständischen Unternehmen umfassende ITK-Services – von der Telefonie, Datenübertragung, Housing und Hosting bis hin zu IT-Outsourcing und IT-Consulting. Mit ihren Tochtergesellschaften INFO AG, einem IT-Full-Service-Provider mit Sitz in Hamburg, und INFO Gesellschaft für Informationssysteme Holding AG (vormals: IP Partner AG), Housing- und Hosting-Spezialist mit Sitz in Hamburg und Geschäftsadresse 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 Produktportfolio für Kunden und Vertriebspartner, das sich modular dem jeweiligen Kommunikations- und IT-Bedarf anpassen lässt. QSC bietet ihre Dienste auf der Basis eines eigenen Next Generation Networks (NGN) an und betreibt eine Open-Access-Plattform, die unterschiedlichste Breitbandtechnologien 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

Dieser zusammengefasst dargestellte und ungeprüfte Konzernzwischenabschluss (Zwischenabschluss) der QSC AG und ihrer Tochtergesellschaften wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Accounting Standards (IFRS) und den Auslegungen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) unter Berücksichtigung von International Accounting Standards (IAS) 34 „Zwischenberichterstattung“ aufgestellt. Der Konzernzwischenabschluss enthält nicht sämtliche für den Abschluss des Geschäftsjahres vorgeschriebenen Erläuterungen und Angaben und sollte im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 gelesen werden.

Der Konzernzwischenabschluss enthält nach Einschätzung des Vorstands alle Anpassungen, die für eine den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns notwendig sind. Die Ergebnisse der zum 31. März 2012 endenden Berichtsperiode lassen nicht notwendigerweise Rückschlüsse auf die Entwicklung künftiger Ergebnisse zu.

Die bei der Erstellung dieses Konzernzwischenabschlusses angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den bei der Erstellung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2011 angewandten Methoden.

Im Rahmen der Aufstellung des Zwischenabschlusses gemäß den IFRS müssen zu einem gewissen Grad Schätzungen und Beurteilungen vorgenommen werden, die die bilanzierten Vermögenswerte und Schulden sowie die Angaben zu Eventualforderungen und -schulden am Stichtag betreffen; die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen abweichen. Gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 haben sich keine wesentlichen Änderungen der Einschätzungen des Vorstands im Zusammenhang mit der Anwendung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ergeben.

Sofern nicht anders angegeben, werden sämtliche Beträge auf Tausend Euro (T €) auf- oder abgerundet.

## 2 Konsolidierung

Der Konzernzwischenabschluss umfasst den Abschluss der QSC AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. März 2012. Im Vergleich zum 31. Dezember 2011 hat sich der Konsolidierungskreis nicht verändert.

## 3 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. Die interne Segmentbildung wurde im Geschäftsjahr 2011 nach den Akquisitionen von INFO AG und IP Partner AG verändert. Dementsprechend wurden die Vergleichszahlungen in diesem Quartalsabschluss für das erste Quartal des Kalenderjahres 2011 bereits der neuen Segmentabgrenzung angepasst. Die Segmentierung von 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 Business-Units 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
<b>01.01. – 31.03.2012</b>					
Umsatzerlöse	42.063	28.814	45.154	-	116.031
Kosten der umgesetzten Leistungen	-27.195	-14.876	-36.004		-78.075
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>14.868</b>	<b>13.938</b>	<b>9.150</b>	<b>-</b>	<b>37.956</b>
Marketing- und Vertriebskosten	-4.976	-3.627	-3.147		-11.750
Allgemeine Verwaltungskosten	-5.135	-2.170	-1.501		-8.806
Abschreibungen	-5.425	-2.806	-5.137		-13.368
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-45	-38	-31		-114
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-89	269	-60		120
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>-802</b>	<b>5.566</b>	<b>-726</b>	<b>-</b>	<b>4.038</b>
Vermögenswerte	181.665	106.879	93.142	7.961	389.647
Schulden	65.997	26.725	82.236	4.923	179.881
Investitionen	5.782	1.896	1.018	-	8.696
<b>01.01. – 31.03.2011</b>					
Umsatzerlöse	23.717	27.960	53.403	-	105.080
Kosten der umgesetzten Leistungen	-10.278	-17.040	-40.818		-68.136
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>13.439</b>	<b>10.920</b>	<b>12.585</b>	<b>-</b>	<b>36.944</b>
Marketing- und Vertriebskosten	-3.073	-4.124	-2.939		-10.136
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.517	-2.066	-1.640		-6.223
Abschreibungen	-2.963	-2.995	-6.418		-12.376
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-7	-5	-13		-25
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-92	-8	-15		-115
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>4.788</b>	<b>1.722</b>	<b>1.560</b>	<b>-</b>	<b>8.069</b>
Vermögenswerte	93.834	84.438	143.527	8.484	330.283
Schulden	20.853	17.201	97.206	4.371	139.631
Investitionen	2.383	2.118	1.859	-	6.360

#### 4 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

In den ersten drei Monaten hat QSC Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaften unterhalten, bei denen Mitglieder des Managements Gesellschafter sind. Als nahe stehende Personen im Sinne des 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.

Die IN-telegence GmbH 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.

in T €	Umsatzerlöse	Aufwendungen	Erhaltene Zahlungen	Geleistete Zahlungen
<b>01.01. – 31.03.2012</b>				
IN-telegence GmbH	190	10	221	221
Teleport Köln GmbH	9	1	9	9
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	69	-	82
<b>01.01. – 31.03.2011</b>				
IN-telegence GmbH & Co. KG	165	9	141	11
Teleport Köln GmbH	5	1	5	2
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	77	-	92

in T €	Forderungen	Schulden
<b>31. März 2012</b>		
IN-telegence GmbH	146	-
Teleport Köln GmbH	7	-
<b>31. Dezember 2011</b>		
IN-telegence GmbH & Co. KG	141	-
Teleport Köln GmbH	6	-

## 5 Vorstand

	Aktien		Wandlungsrechte	
	31.03.2012	31.03.2011	31.03.2012	31.03.2011
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	200.000	300.000
Jürgen Hermann	205.000	161.500	200.000	30.500
Arnold Stender	-	-	25.000	25.000
Thomas Stoek	30.385	-	-	-

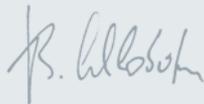
## 6 Aufsichtsrat

	Aktien		Wandlungsrechte	
	31.03.2012	31.03.2011	31.03.2012	31.03.2011
Herbert Brenke	187.820	187.820	-	-
John C. Baker	203.072	10.000	-	-
Gerd Eickers	13.877.484	13.877.484	-	-
David Ruberg	14.563	14.563	-	-
Klaus-Theo Ernst	500	500	-	-
Jörg Mügge	4.000	4.000	-	6.000

## 7 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag haben nicht stattgefunden.

Köln, im Mai 2012



Dr. Bernd Schlobohm  
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Arnold Stender



Thomas Stoek



## Kalender

**Hauptversammlung**  
16. Mai 2012

**Quartalsberichte**  
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](mailto:invest@qsc.de)  
Internet [www.qsc.de](http://www.qsc.de)

## Impressum

**Verantwortlich**  
QSC AG, Köln

**Gestaltung**  
sitzgruppe, Düsseldorf

**Fotografie**  
Nils Hendrik Müller, Braunschweig

Weitere Informationen unter [www.qsc.de](http://www.qsc.de)