

→ QSC AG: QUARTALSBERICHT

1. Quartal
2013

Kennzahlen

in Mio. €	01.01. – 31.03. 2013	01.01. – 31.03. 2012
Umsatz	113,0	116,0
EBITDA	18,9	17,5
Abschreibungen ¹	12,6	13,5
EBIT	6,3	4,0
Konzernergebnis	5,1	2,3
Ergebnis je Aktie ² (in Euro)	0,04	0,02
Umsatzrendite (in Prozent)	4,5	2,0
EBITDA-Marge (in Prozent)	16,7	15,1
EBIT-Marge (in Prozent)	5,6	3,4
Free Cashflow	5,1	5,8
Investitionen	9,8	8,7
Investitionsquote ³ (in Prozent)	8,7	7,5
Eigenkapital	185,5 ⁴	180,2 ⁵
Langfristige Schulden	94,3 ⁴	96,0 ⁵
Kurzfristige Schulden	107,6 ⁴	110,9 ⁵
Bilanzsumme	387,4 ⁴	387,1 ⁵
Eigenkapitalquote (in Prozent)	47,9 ⁴	46,6 ⁵
Schlusskurs Xetra zum 31. März (in Euro)	2,61	2,17
Anzahl der Aktien zum 31. März (in Stück)	123.752.653	137.306.877
Marktkapitalisierung zum 31. März	323,0	298,0
Mitarbeiter zum 31. März	1.565	1.366

¹ inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

² verwässert und unverwässert

³ Verhältnis von Investitionen zu Umsatz

⁴ per 31. März 2013

⁵ per 31. Dezember 2012

Highlights

Starkes organisches Wachstum im Direkten Vertrieb

Im ersten Quartal 2013 steigerte der größte Geschäftsbereich der QSC-Gruppe, der Direkte Vertrieb, den Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um 20 Prozent auf 50,6 Millionen Euro. Maßgeblichen Anteil an diesem Erfolg hatte das Wachstum im Outsourcing- und Consulting-Geschäft. Trotz regulierungsbedingter Einbußen im Sprachgeschäft konnte auch der Indirekte Vertrieb den Umsatz im Quartalsvergleich um 6 Prozent auf 30,5 Millionen Euro verbessern. Dagegen blieb der Umsatz mit Wiederverkäufern, der größtenteils dem konventionellen TK-Geschäft entstammt, mit 31,9 Millionen Euro erwartungsgemäß deutlich unter dem Vorjahresniveau von 45,2 Millionen Euro.

INFO AG gewinnt SportScheck als neuen Kunden

Die INFO AG übernimmt die Verantwortung für die Einführung und den Betrieb der SAP-Systeme sowie weiterer Systeme bei einem der größten deutschen Sportartikelhändler. SportScheck schafft auf dieser Basis eine einheitliche Plattform für alle Vertriebskanäle und kann künftig das Sortiment sowohl im Internet und Mobile Shop als auch über Katalog und in den 16 Filialen anbieten. Neben der Kompetenz beim Betrieb von SAP-Systemen überzeugte SportScheck auch die Aufstellung der QSC-Gruppe als ITK-Full-Service-Provider mit eigener Netzkompetenz.

Wechsel im Vorstandsvorsitz

Angesichts des planmäßigen Auslaufens seines Mandats als Vorstandsvorsitzender bat Dr. Bernd Schlobohm im Januar 2013 den Aufsichtsrat, sein Mandat nicht über die ordentliche Hauptversammlung am 29. Mai 2013 hinaus zu verlängern. Der Aufsichtsrat folgte seinem Wunsch und berief am 22. Januar 2013 den bisherigen Finanzvorstand Jürgen Hermann zum Nachfolger Schlobohms. Als Mitgründer und Miteigentümer, der zuletzt Anfang Februar 2013 seinen Anteilsbesitz noch einmal aufstockte, strebt Bernd Schlobohm einen Wechsel in den Aufsichtsrat an.

Ausbau der starken Stellung im Energiesektor

Mit dem Gewinn des Fernleitungsnetzbetreibers Nowega im Februar 2013 untermauerte die QSC-Gruppe ihre starke Stellung im Energiesektor. Sie übernimmt die Ausgliederung der IT-Services aus der Nowega-Muttergesellschaft Erdgas Münster. Darüber hinaus verantwortet die QSC-Gruppe künftig den Aufbau einer Anwendungsplattform, die Erstellung eines entsprechenden Betriebskonzepts sowie den Betrieb der Infrastruktur.

Barbara Stolz wird neuer Finanzvorstand

Am 19. März 2013 berief der Aufsichtsrat die 44-jährige Barbara Stolz mit Wirkung zum 1. Juni 2013 zum neuen Finanzvorstand. Von September 2009 an hat sie den gesamten Finanzbereich der QSC AG geleitet und nach der Akquisition von IP Partner als Finanzvorstand die Integration dieser Tochter in die QSC-Gruppe verantwortet. Barbara Stolz folgt Jürgen Hermann, der ab 30. Mai 2013 den QSC-Vorstand leitet.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

in gleich zwei Kategorien kürte das Beratungsunternehmen Experton QSC im April 2013 zum „Cloud-Leader 2013“. Die Auszeichnung krönt die Anstrengungen der vergangenen Jahre sowie allen voran unsere jüngste Innovation: QSC-tengo – eine modulare Lösung für den Arbeitsplatz aus der Cloud. Sie bietet vom Online-Zugang über Office-Anwendungen bis hin zum passenden Endgerät alles, was einen flexiblen und mobilen Arbeitsplatz heute ausmacht. Nach Überzeugung von Experton verdeutlicht QSC mit diesem neuen Produkt, dass Mittelstand und Cloud-Computing kein Widerspruch sein muss. Denn QSC-tengo macht die Nutzung der Rechnerwolke einfach und zugleich sicher: Sämtliche Dienste werden in TÜV-zertifizierten deutschen Rechenzentren der QSC-Gruppe betrieben; die Nutzer können von jedem Ort darauf zugreifen und arbeiten weiter in ihrer gewohnten Arbeitsplatzumgebung.

Die Vorstellung von QSC-tengo auf der CeBIT 2013 markiert einen Meilenstein auf dem Weg zu einem führenden Cloud-Anbieter für den Mittelstand. QSC-tengo entstand in Kooperation mit Microsoft; die Zusammenarbeit mit dem größten Softwareunternehmen der Welt belegt, die Wertschätzung von QSC auch in diesem Zukunftsmarkt. Zugleich unterstreicht QSC-tengo die Alleinstellung unseres Unternehmens: QSC bietet nicht nur einen kompletten virtuellen Büroarbeitsplatz, sondern auch eine sichere Anbindung über das QSC-Netz und damit die volle Ende-zu-Ende-Qualität. Die QSC-Gruppe vereint so ihre IT- und TK-Kompetenz und schafft sich eine sehr gute Ausgangsposition für die kommenden Jahre.

Erste Umsätze mit QSC-tengo sind in der zweiten Jahreshälfte zu erwarten. Zuvor werden unsere Experten diese Innovation den mittlerweile rund 400 bestehenden Vertriebspartnern näherbringen und eine möglichst breite Basis für die Vermarktung schaffen. Generell zählt der Ausbau der Vertriebsaktivitäten zu den Schwerpunkten der Tätigkeit der QSC-Gruppe im laufenden Jahr. Intern steht die Integration der bestehenden Tochtergesellschaften im Fokus. Im nächsten Schritt ist geplant, kleinere Unternehmen wie die IP Exchange auf die INFO AG zu verschmelzen. Je einfacher die gesellschaftsrechtliche Struktur ist, desto leichter fällt die Zusammenarbeit über verschiedene Standorte und Bereiche hinweg.

Der Direkte Vertrieb erntet bereits erste Früchte aus der Bündelung der ITK-Kompetenz der QSC-Gruppe unter seinem Dach: Er steigerte den Umsatz im abgelaufenen Quartal um 20 Prozent auf 50,6 Millionen Euro und verbesserte die Profitabilität deutlich. Auch der Indirekte Vertrieb konnte trotz Einbußen infolge einer verschärften Regulierung des Sprachgeschäfts den Umsatz im Quartalsvergleich um 6 Prozent auf 30,5 Millionen Euro erhöhen. Die verschärfte Regulierung in der Telekommunikation sowie der anhaltende Preiskampf führten dagegen im dritten Geschäftsbereich Wiederverkäufer zu einem deutlichen Umsatzrückgang um 29 Prozent auf 31,9 Millionen Euro. Insgesamt lag der Gesamtumsatz daher, wie erwartet, im ersten Quartal 2013 unter dem Niveau des Vorjahres. Auch in den kommenden Quartalen werden rückläufige konventionelle TK-Umsätze noch die Erfolge im ITK-Geschäft überdecken; allein die verschärfte Regulierung durch die Bundesnetzagentur schmälert den QSC-Umsatz im laufenden Jahr um rund 30 Millionen Euro.

Bündelung der ITK-Kompetenz zahlt sich aus



Arnold Stender
 Dr. Bernd Schlobohm
 Jürgen Hermann
 (v. l. n. r.)

Je geringer der Anteil des TK-Geschäfts wird, desto deutlicher werden die Vorteile der Weiterentwicklung der QSC-Gruppe zu einem ITK-Anbieter sichtbar. Das Fundament für ein profitables Wachstum haben wir gelegt und wir werden in den kommenden Jahren darauf aufbauen, allerdings in veränderter Konstellation. Wie Sie wissen, hat Bernd Schlobohm den Aufsichtsrat Anfang dieses Jahres gebeten, seinen Vertrag nicht über die Hauptversammlung am 29. Mai 2013 hinaus zu verlängern. Der Aufsichtsrat hat diesem Wunsch entsprochen und Jürgen Hermann zum 30. Mai zum neuen Vorstandsvorsitzenden ernannt. Ab 1. Juni übernimmt die bisherige Leiterin des Finanzbereichs der QSC-Gruppe, Barbara Stolz, seine Aufgabe als Finanzvorstand.

Die Konstellation im Vorstand ändert sich, die Strategie bleibt gleich: QSC entwickelt sich zu einem führenden deutschen ITK-Anbieter für den Mittelstand und ermöglicht Unternehmen den reibungslosen Übergang in das Cloud-Zeitalter und damit in die industrialisierte ITK. Die erste Resonanz von Partnern und Kunden auf QSC-tengo zeigt, welche Chancen diese Strategie eröffnet. Weitere Innovationen werden folgen und der QSC-Gruppe ein nachhaltiges und profitables Wachstum in den kommenden Jahren ermöglichen.

Köln, im Mai 2013

Dr. Bernd Schlobohm
 Vorstandsvorsitzender

Jürgen Hermann

Arnold Stender

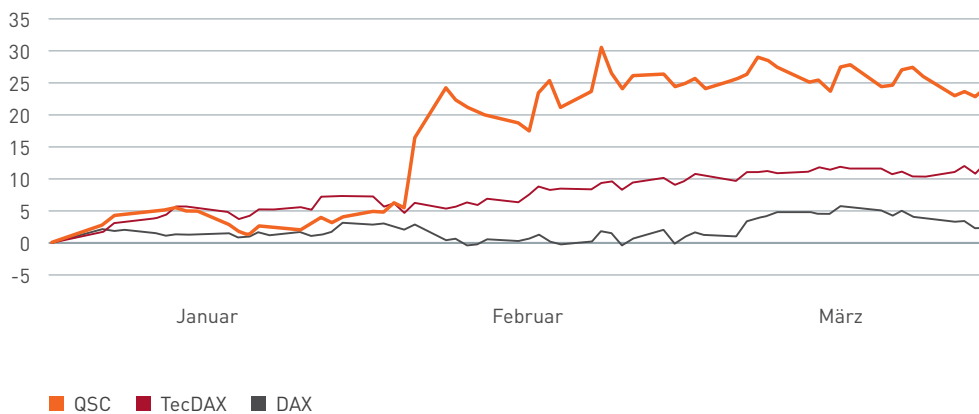
Die QSC-Aktie

QSC-Kurs steigt um 24 Prozent • Der deutsche Kapitalmarkt konnte im ersten Quartal 2013 seine Gewinne aus dem vergangenen Jahr verteidigen und zum Teil sogar ausbauen. Die schwache Konjunktur in vielen Eurostaaten und die weiter schwelende Eurokrise führten aber im Quartalsverlauf zu erheblichen Ausschlägen. Der DAX stieg letztendlich nur um 2 Prozent auf 7.795 Punkte, nachdem er zwischendurch schon neue Fünfjahreshöchststände über 8.000 Punkten erreicht hatte. Der TecDAX wurde weniger von schwachen Konjunkturdaten und mehr von guten Unternehmensergebnissen beeinflusst und verbesserte sich im ersten Quartal 2013 um 13 Prozent auf 932 Punkte.

Wesentlich besser entwickelte sich die QSC-Aktie. Nach dem unbefriedigenden Kursverlauf 2012 gewann die Aktie im ersten Quartal 2013 deutlich hinzu: Der Kurs stieg um 24 Prozent auf 2,61 Euro zum 28. März 2013. Insbesondere die am 1. Februar 2013 veröffentlichte Meldung, dass die beiden QSC-Gründer, Gerd Eickers und Dr. Bernd Schlobohm, außerbörslich jeweils 1.575.000 QSC-Aktien zu einem Preis von 2,25 Euro je Aktie erworben hatten, gab der Aktie einen deutlichen Schub. Investoren werteten die nochmalige Aufstockung des Anteilsbesitzes als eindeutigen Vertrauensbeweis für die Strategie des Unternehmens. Dass die Weiterentwicklung zu einem ITK-Anbieter Früchte trägt, dokumentierte auch die Veröffentlichung vorläufiger Zahlen für das Geschäftsjahr 2012 am 4. März 2013. Der Kurs stabilisierte sich danach auf einem Niveau von 2,60 bis 2,70 Euro. Pro Tag wurden im abgelaufenen Quartal durchschnittlich 484.000 QSC-Aktien gehandelt; das Handelsvolumen belief sich insgesamt auf 75,8 Millionen Euro.

QSC-Gründer
erwerben
weitere Aktien

KURSVERLAUF DER QSC-AKTIE (Basis indiziert)

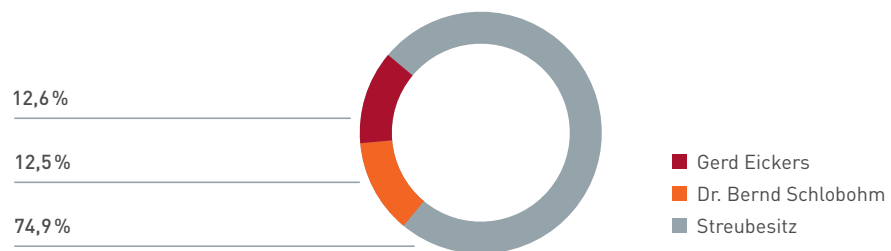


Deutlicher Anstieg
der Zahl der
Kaufempfehlungen

Neun Analysten empfehlen QSC zum Kauf • Die vorläufigen Ergebnisse für 2012 und einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr stellte QSC im Rahmen einer Analystenkonferenz in Köln vor. In deren Umfeld aktualisierten die meisten der insgesamt 13 Analysten, die QSC regelmäßig beobachten, ihre Einschätzungen und hoben sie zum Teil deutlich an. Ende März 2013 standen sich neun Kaufempfehlungen, eine Verkaufsempfehlung sowie drei neutrale Meinungen gegenüber. Ende 2012 hatte die Zahl der Kaufempfehlungen noch bei fünf gelegen.

Die Analysten werteten ebenso wie zahlreiche Investoren das nochmalige Engagement der beiden QSC-Gründer positiv. Gerd Eickers und Dr. Bernd Schlobohm hielten danach zum 31. März des laufenden Jahres 12,6 bzw. 12,5 Prozent der QSC-Aktien. 74,9 Prozent der Aktien befanden sich im Streubesitz von insgesamt 27.760 Aktionären. Hiervon entfielen 61 Prozent auf institutionelle Investoren und 39 Prozent auf private Anleger. Die Zahl der ausstehenden QSC-Aktien reduzierte sich im ersten Quartal 2013 um 13,6 Millionen auf 123,8 Millionen; der Vorstand hatte am 9. Januar 2013 beschlossen, die im Rahmen des ersten Aktienrückkaufprogramms im Jahresverlauf 2012 erworbenen Stücke einzuziehen und das Grundkapital entsprechend herabzusetzen.

AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31.03.2013



Konzernzwischenbericht 1. Quartal 2013

RAHMENBEDINGUNGEN

Konjunkturerholung im Jahresverlauf 2013 • Nach dem Rückgang des deutschen Bruttoinlandsprodukts (BIP) im vierten Quartal 2012 erholte sich die deutsche Wirtschaft in Deutschland im ersten Quartal 2013 nach Einschätzungen von Konjunkturobern leicht und wendete damit eine Rezession ab. Dennoch gehen die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrem Frühjahrsgutachten davon aus, dass das BIP im ersten Halbjahr 2013 noch stagnieren und erst im zweiten Halbjahr zulegen wird. Für das Gesamtjahr 2013 erwarten die Institute ein Wachstum von 0,8 Prozent.

ITK-Markt entwickelt sich besser als Gesamtwirtschaft • Zu den Wachstumsmotoren der deutschen Wirtschaft wird auch in diesem schwierigen Umfeld der ITK-Sektor zählen; dies zeigt eine aktuelle Marktstudie des Branchenverbands BITKOM vom März 2013. Danach werden die ITK-Umsätze in Deutschland 2013 um 1,4 Prozent auf 153,3 Milliarden Euro steigen. Die IT-Umsätze mit Hardware, Software und Services wie Outsourcing und Consulting allein wachsen sogar um 2,2 Prozent auf 75,0 Milliarden Euro und profitieren unter anderem von einer hohen Dynamik im Cloud-Computing-Markt: BITKOM erwartet in diesem Segment im laufenden Jahr einen Anstieg der Umsätze um 47 Prozent auf 7,8 Milliarden Euro. Innerhalb dieses Marktes dürften die Umsätze mit Geschäftskunden sogar um 53 Prozent auf 4,6 Milliarden Euro zulegen.

Der Markt für Cloud-Computing wächst 2013 um 47 Prozent

DER DEUTSCHE ITK-MARKT (in Mrd. €)

2013	153,3
2012	151,2

Für den TK-Markt prognostiziert BITKOM im laufenden Jahr ebenfalls ein Umsatzplus von 1,3 Prozent auf 66,3 Milliarden Euro. Dieser Zuwachs ist aber allein auf ein deutliches Wachstum im Geschäft mit Endgeräten, allen voran Smartphones, zurückzuführen. Die Umsätze mit TK-Diensten werden der Studie zufolge 2013 um rund 1 Milliarde Euro auf rund 50 Milliarden Euro sinken. Grund hierfür seien auch die scharfen Eingriffe der Regulierungsbehörden, so BITKOM. Die Bundesnetzagentur hat mit Wirkung zum 1. Dezember 2012 unter anderem die Terminierungsentgelte im Mobilfunk um 45 bis 47 Prozent und die Durchleitungs- und Terminierungsentgelte im Festnetz um 20 bis 40 Prozent gesenkt.

GESCHÄFTSVERLAUF

Effekte der schärferen Regulierung überdecken Erfolge im ITK-Geschäft • Im ersten Quartal 2013 erzielte die QSC-Gruppe einen Umsatz von 113,0 Millionen Euro gegenüber 116,0 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Regulierungs- und marktbedingten Rückgängen der konventionellen TK-Umsätze standen Zuwächse im ITK-Geschäft sowie temporär höhere Umsätze mit Sprachprodukten gegenüber.

Die deutliche Senkung der Durchleitungs- und Terminierungsentgelte im Mobilfunk und im Festnetz führt im laufenden Jahr in den Geschäftsbereichen Wiederverkäufer und Indirekter Vertrieb pro Quartal zu einem Umsatzrückgang von jeweils 7 bis 8 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahresquartal. Da QSC solche Entgelte in der Regel ihren Kunden weiterberechnet, beschränkten sich die Auswirkungen im ersten Quartal 2013 auf einen Umsatzrückgang in dieser Größenordnung. Allerdings veränderte die Bundesnetzagentur zum 1. Dezember 2012 zugleich die Struktur der Entgelte im Festnetzbereich. Diese Neuregelung schmälerte das Ergebnis der QSC-Gruppe, die selbst ein Festnetz betreibt, im abgelaufenen Quartal um knapp 1 Million Euro.

20-prozentiger Umsatzanstieg im Direkten Vertrieb • Die regulierungsbedingten Umsatzverluste überdecken die Erfolge im operativen Geschäft. Im Vergleich zum Vorjahresquartal stiegen die ITK-Umsätze im Direkten Vertrieb im ersten Quartal 2013 um 20 Prozent auf 50,6 Millionen Euro. Das Unternehmen profitierte von dem Gewinn zahlreicher Ausschreibungen für Outsourcing-Projekte in den Vorquartalen. Im abgelaufenen Quartal fielen für 2012 gewonnene Großprojekte zusätzlich einmalige Umsätze für die Beschaffung von Hardware für die neuen Kunden an.

Der Gewinn von drei Großprojekten mit einem Volumen von insgesamt 120,4 Millionen Euro hatte zu dem Rekord beim Auftragseingang im Jahr 2012 in Höhe von 193,1 Millionen Euro geführt. Der laufende Auftragseingang pro Quartal lag 2012 bei durchschnittlich rund 18 Millionen Euro. Mit 23,6 Millionen Euro konnte QSC diese Größe im ersten Quartal 2013 übertreffen. Mittelständler wie der Sportartikelhändler SportScheck und der Fernleitungsnetzbetreiber Nowega entschieden sich für QSC.

Auftragseingang von
23,6 Millionen Euro
im ersten Quartal 2013

SEGMENTUMSATZ DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Indirekter Vertrieb wächst trotz regulierungsbedingter Einbußen • Ungeachtet regulierungsbedingter Einbußen konnte auch der Indirekte Vertrieb den Umsatz um 6 Prozent auf 30,5 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahresquartal verbessern. Er profitierte nicht nur von einer hohen Nachfrage nach breitbandigen Leitungen und innovativen ITK-Produkten, sondern auch von einer

temporär höheren Nachfrage nach Sprachprodukten. Aufgrund des hoch effizienten Next Generation Networks ist QSC in der Lage, Geschäftskunden in einem hart umkämpften TK-Markt immer wieder attraktive Angebote mit hinreichenden Margen vorzulegen und so zumindest vorübergehend Marktanteile zu gewinnen.

SEGMENTUMSATZ INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Parallel treibt der Indirekte Vertrieb die Entwicklung innovativer ITK-Produkte mit Hochdruck voran. Auf der CeBIT 2013 präsentierte das Unternehmen den „Arbeitsplatz aus der Cloud“: Die Nutzer haben dabei nach ihrer Anmeldung sofort Zugriff auf alle wichtigen Anwendungen wie einen Desktop, Office-Programme, Telefonie sowie Video- und Telefonkonferenzfunktionen und können so mit jedem Endgerät von jedem Ort aus arbeiten. Im laufenden Quartal stellt QSC diese Innovation unter dem Markennamen QSC-tengo ihren Vertriebspartnern auf einer Roadshow vor und beginnt mit der Zertifizierung dieser Partner. Erste Umsätze erwartet das Unternehmen ab der zweiten Jahreshälfte 2013.

Rückläufige konventionelle TK-Umsätze mit Wiederverkäufern • Die Umsätze mit Wiederverkäufern, die größtenteils dem konventionellen TK-Geschäft entstammen, blieben im abgelaufenen Quartal mit 31,9 Millionen Euro erwartungsgemäß deutlich unter dem Vorjahresniveau von 45,2 Millionen Euro. QSC hält unverändert an der Strategie fest, eher Umsatzeinbußen in Kauf zu nehmen, als sich am harten Preiswettbewerb im Call-by-Call-/Preselect- sowie DSL-Markt in vollem Umfang zu beteiligen. Für einen zusätzlichen Umsatzrückgang sorgt die verschärfte Regulierung. Binnen Jahresfrist sank damit der Anteil dieses margenschwachen Geschäftsberichts am Gesamtumsatz um 11 Prozentpunkte auf 28 Prozent.

SEGMENTUMSATZ WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)



Fortschritte bei der Integration • Intern trieb die QSC-Gruppe im ersten Quartal 2013 die Integration der Tochtergesellschaften voran und forcierte die abteilungs- und unternehmensübergreifende Zusammenarbeit. Parallel dazu schuf das Unternehmen die notwendigen Voraussetzungen, um die bisher noch separat geführten IT-Töchter wie den Hosting-Spezialisten IP Exchange und die INFO Customer Service auf die INFO AG zu verschmelzen und so die Schlagkraft im IT-Markt weiter zu erhöhen.

ERTRAGSLAGE

Fortschritte bei
der Integration
der Verwaltungen

Stabile Bruttomarge • Der Umsatz im ersten Quartal 2013 belief sich auf 113,0 Millionen Euro gegenüber 116,0 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Die Kosten der umgesetzten Leistungen reduzierten sich ebenfalls auf 75,4 Millionen Euro gegenüber 78,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Der Bruttogewinn belief sich danach auf 37,6 Millionen Euro gegenüber 38,0 Millionen Euro im ersten Quartal 2012. Die Bruttomarge lag wie im Vorjahresquartal bei 33 Prozent. Die Marketing- und Vertriebskosten sanken im ersten Quartal 2013 auf 9,9 Millionen Euro gegenüber 11,8 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Dies lässt sich im Wesentlichen auf die Umsatzverschiebung zugunsten des wachstumsstarken Direkten Vertriebs zurückführen, da im Gegenzug die Provisionen insbesondere für Wiederverkäufer sinken. Der Rückgang der allgemeinen Verwaltungskosten auf 8,2 Millionen Euro nach 8,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal verdeutlicht die Fortschritte bei der Integration der Verwaltungen der QSC-Gruppe. Bis zum Sommer 2012 hatte die INFO AG noch eine eigene voll funktionsfähige Verwaltung eines börsennotierten Unternehmens am Standort Hamburg unterhalten.

EBITDA-Marge steigt auf 17 Prozent • Trotz des regulierungsbedingten Umsatzrückgangs konnte die QSC-Gruppe im ersten Quartal 2013 ihr EBITDA-Ergebnis um 8 Prozent auf 18,9 Millionen Euro verbessern. Die Fortschritte bei der Profitabilität verdeutlicht ein Margenvergleich: Binnen Jahresfrist stieg die EBITDA-Marge um 2 Prozentpunkte auf 17 Prozent. 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 reduzierten sich im abgelaufenen Quartal auf 12,6 Millionen Euro gegenüber 13,5 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Das operative Ergebnis, das EBIT, stieg danach im Quartalsvergleich sogar um 58 Prozent auf 6,3 Millionen Euro. Die EBIT-Marge verbesserte sich auf 6 Prozent nach 3 Prozent im ersten Quartal 2012.

Konzerngewinn mehr als verdoppelt • Der Konzerngewinn stieg im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres auf 5,1 Millionen Euro nach 2,3 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Bei einem Umsatzrückgang von 3,0 Millionen Euro konnte die QSC-Gruppe damit ihren Gewinn binnen Jahresfrist um 2,8 Millionen Euro steigern. Dieser Anstieg resultiert insbesondere aus der erfolgreichen Konzentration auf margenstärkere ITK-Umsätze.

KONZERNGEWINN (in Mio. €)



ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

Profitables Wachstum im Direkten Vertrieb • Im Vergleich zum ersten Quartal 2012 steigerte der Direkte Vertrieb im abgelaufenen Quartal den Umsatz um 20 Prozent auf 50,6 Millionen Euro. Angesichts höherer Umsätze im personalintensiven Consulting-Geschäft und eines guten Auftragseingangs im Outsourcing-Geschäft stockte dieser Geschäftsbereich in diesem Zeitraum die Mitarbeiterzahl deutlich auf – allein bei der INFO AG stieg die Zahl der Beschäftigten binnen Jahresfrist um 177 auf 858 zum 31. März 2013. Die höheren Personalkosten trugen maßgeblich zum Anstieg der Kosten der umgesetzten Leistungen auf 33,0 Millionen Euro gegenüber 27,2 Millionen Euro im ersten Quartal 2012 bei.

Nach der Einstellung der Börsennotierung der INFO AG und angesichts der fortschreitenden Integration trägt der Direkte Vertrieb nicht mehr allein die Verwaltungskosten der größten QSC-Tochter. Die allgemeinen Verwaltungskosten lagen daher mit 2,9 Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahreswert von 5,1 Millionen Euro. Auch die Marketing- und Vertriebskosten blieben mit 4,5 Millionen Euro unter dem Niveau des ersten Quartals 2012 von 5,0 Millionen Euro.

Die niedrigeren Kosten sowie deutlich höhere Umsätze führten dazu, dass der Direkte Vertrieb das Segment-EBITDA im ersten Quartal 2013 auf 10,1 Millionen Euro nach 4,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal mehr als verdoppeln konnte. Die EBITDA-Marge stieg auf 20 Prozent im Vergleich zu 11 Prozent im ersten Quartal 2012. Angesichts nur leicht höherer Abschreibungen verbesserte sich auch das operative Ergebnis signifikant: Im ersten Quartal 2013 erzielte der Direkte Vertrieb ein Segment-EBIT von 4,6 Millionen Euro im Vergleich zu -0,8 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum.

Die EBITDA-Marge im Direkten Vertrieb steigt auf 20 Prozent

SEGMENT-EBITDA DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Indirekter Vertrieb erzielt höchste Margen • Trotz regulierungsbedingter Einbußen lag der Umsatz im Indirekten Vertrieb im ersten Quartal 2013 mit 30,5 Millionen Euro über dem Niveau des Vorjahreszeitraums von 28,8 Millionen Euro. Wesentlichen Anteil an diesem Erfolg hatte eine höhere Nachfrage nach Sprachprodukten. Die Kosten der umgesetzten Leistungen stiegen auf 16,4 Millionen Euro nach 14,9 Millionen Euro im ersten Quartal 2012. Während die Marketing- und Vertriebskosten mit 3,7 Millionen Euro im Vergleich zum ersten Quartal 2012 nahezu unverändert blieben, erhöhten sich die allgemeinen Verwaltungskosten infolge der neuen Zuordnung der Kosten der INFO AG auf 3,0 Millionen Euro gegenüber 2,2 Millionen Euro im ersten Quartal 2012. Das Segment-EBITDA blieb angesichts der leicht höheren Kosten und eines höheren Umsatzanteils des margenschwächeren Sprachgeschäfts mit 7,4 Millionen Euro unter dem Ergebnis des Vorjahresquartals von 8,4 Millionen Euro. Auch das EBIT erreichte im ersten Quartal 2013 mit 4,7 Millionen Euro nicht das Niveau des Vorjahres von 5,6 Millionen Euro. Damit erzielte der Indirekte Vertrieb aber weiterhin eine EBIT-Marge von 15 Prozent und damit die höchste Marge aller Geschäftsbereiche. Auch die EBITDA-Marge lag mit 24 Prozent weiterhin über dem Niveau der beiden anderen Geschäftsbereiche.

Indirekter Vertrieb
erzielt höchste
EBITDA-Marge

SEGMENT-EBITDA INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Harter Preiswettbewerb bei Wiederverkäufern belastet Ergebnis • Der anhaltend harte Preiswettbewerb und niedrigere Durchleitungs- und Terminierungsentgelte beeinträchtigten im ersten Quartal 2013 das Geschäft mit Wiederverkäufern; die überwiegend dem konventionellen TK-Geschäft entstammenden Umsätze sanken auf 31,9 Millionen Euro nach 45,2 Millionen Euro. Die Kosten der umgesetzten Leistungen reduzierten sich auf 26,1 Millionen Euro nach 36,0 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Während die Marketing- und Vertriebskosten ebenfalls deutlich auf 1,7 Millionen Euro nach 3,1 Millionen Euro im ersten Quartal 2012 zurückgingen, lagen die allgemeinen Verwaltungskosten aufgrund der neuen Aufteilung mit 2,3 Millionen Euro über dem Vorjahresniveau von 1,5 Millionen Euro.

Das schwierige Marktumfeld führte dazu, dass das Segment-EBITDA im ersten Quartal 2013 auf 1,3 Millionen Euro gegenüber 4,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal zurückging; die EBITDA-Marge sank auf 4 Prozent nach 10 Prozent im ersten Quartal 2012. Auf EBIT-Ebene erhöhte sich

der Verlust im Geschäftsbereich Wiederkäufer im ersten Quartal 2013 auf -3,0 Millionen Euro nach -0,7 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Mit einer strikten Kostendisziplin und der Konzentration auf Umsätze mit hinreichenden Deckungsbeiträgen wird der Geschäftsbereich Wiederverkäufer in den kommenden Quartalen diese Verluste begrenzen.

SEGMENT-EBITDA WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)

QI/2013	1,3
QI/2012	4,4

FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Hohe Mittelzuflüsse aus operativem Cashflow • Im ersten Quartal 2013 erwirtschaftete QSC einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 13,7 Millionen Euro gegenüber 13,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag bei -8,6 Millionen Euro gegenüber -6,1 Millionen Euro im ersten Quartal 2012, da das Unternehmen verstärkt in die Anschaltung neuer Kunden investierte. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Quartal 2013 auf 1,1 Millionen Euro gegenüber -1,8 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum.

QSC erzielt Free Cashflow von 5,1 Millionen Euro • Die höheren Investitionen für Kundenanschaltungen trugen maßgeblich dazu bei, dass der Free Cashflow im ersten Quartal 2013 mit 5,1 Millionen Euro leicht unter dem Vorjahresniveau von 5,8 Millionen Euro blieb. QSC berechnet diese zentrale Steuerungsgröße aus der Veränderung der Nettoliquidität/-verschuldung vor Akquisitionen und Ausschüttungen. Die nachfolgende Tabelle zeigt die hierfür relevanten Einflussgrößen zu den beiden Stichtagen 31. März 2013 und 31. Dezember 2012:

in Mio. €	31. März 2013	31. Dez. 2012
Liquidität		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	41,0	34,8
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	0,3	0,3
Liquidität	41,4	35,2
Zinstragende Schulden		
Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	-10,5	-11,3
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-81,1	-79,2
Zinstragende Schulden	-91,6	-90,5
Nettoliquidität/-verschuldung	-50,2	-55,3

Danach erhöhte sich die Liquidität im ersten Quartal 2013 um 6,2 Millionen Euro auf 41,4 Millionen Euro. Die zinstragenden Schulden stiegen um 1,1 Millionen Euro auf -91,6 Millionen Euro, woraus sich ein Rückgang der Nettoverschuldung um 5,1 Millionen Euro auf -50,2 Millionen Euro zum 31. März 2013 ergab.

Investitionsquote
von 9 Prozent
im ersten Quartal

Erfolge im Direkten Vertrieb erfordern höhere Investitionen • Die Investitionen stiegen im ersten Quartal 2013 auf 9,8 Millionen Euro im Vergleich zu 8,7 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Diese Investitionen resultieren überwiegend aus den Erfolgen im Direkten Vertrieb, insbesondere im Outsourcing-Geschäft. Bevor die hier abgeschlossenen mehrjährigen Verträge zu Umsätzen führen, muss QSC die Anbindung der Kunden an ihre Infrastruktur gewährleisten und hierfür unter anderem in ihre Rechenzentren sowie die Schnittstellen zum Kunden investieren. Die Investitionsquote lag im ersten Quartal 2013 bei 9 Prozent und damit im Rahmen der zu Jahresbeginn genannten unterjährigen Bandbreite von 6 bis 10 Prozent gemessen am Umsatz. Im Durchschnitt rechnet die QSC-Gruppe wie in den Vorjahren für 2013 mit einer Investitionsquote von 8 Prozent.

INVESTITIONEN (in Mio. €)



Investitionen in Kundenanschlüssen erhöhen immaterielles Vermögen • Die langfristigen Vermögenswerte gingen zum 31. März 2013 aufgrund fortlaufender Abschreibungen auf 275,6 Millionen Euro gegenüber 279,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012 zurück. Die Sachanlagen reduzierten sich im gleichen Zeitraum um 2,9 Millionen Euro auf 104,7 Millionen Euro. Der Wert der immateriellen Vermögensgegenstände stieg dagegen leicht um 0,2 Millionen Euro auf 50,7 Millionen Euro, da QSC insbesondere im Direkten Vertrieb zahlreiche neue Kunden anschaltet und hierfür anfallende Investitionen aktiviert.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen zum 31. März 2013 auf 111,8 Millionen Euro im Vergleich zu 107,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012. Dabei erhöhten sich die Vorauszahlungen auf 10,0 Millionen Euro im Vergleich zu 4,4 Millionen Euro zum Jahresende 2012, da QSC jeweils zum Jahresanfang erhebliche Vorauszahlungen für die Nutzung der Infrastruktur der Deutschen Telekom für das Gesamtjahr entrichten muss.

Eigenkapitalquote von 48 Prozent • Das Eigenkapital erhöhte sich zum 31. März 2013 infolge des Konzerngewinns auf 185,5 Millionen Euro gegenüber 180,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich dadurch um einen Prozentpunkt auf 48 Prozent. Gegenüber dem 31. Dezember 2012 kam es zu einer Veränderung innerhalb der Position Eigenkapital: Das gezeichnete Kapital reduzierte sich aufgrund der Einziehung eigener Aktien auf der Basis eines Vorstandsbeschlusses vom 9. Januar 2013 um 13,6 Millionen Euro auf 123,8 Millionen Euro. Zum 31. Dezember 2012 hatte QSC diese im Rahmen eines Aktienrückkaufprogramms im Jahresverlauf 2012 erworbenen Aktien noch zum Nennbetrag gesondert ausgewiesen.

Abbau langfristiger Schulden • Die langfristigen Schulden reduzierten sich zum 31. März 2013 auf 94,3 Millionen Euro nach 96,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012. Während die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit 74,6 Millionen Euro im Vergleich zum Bilanzstichtag 2012 nahezu unverändert blieben, sanken die langfristigen Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen auf 6,4 Millionen Euro gegenüber 7,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012.

Die kurzfristigen Schulden sanken zum 31. März 2013 ebenfalls auf 107,6 Millionen Euro nach 110,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012. Dabei erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 54,6 Millionen Euro im Vergleich zu 52,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2012. Der Rechnungsabgrenzungsposten sank dagegen planmäßig weiter auf 18,2 Millionen Euro nach 23,5 Millionen Euro Ende 2012. QSC grenzt in dieser Position vor allem die vom früheren Plusnet-Mitgesellschafter TELE2 erhaltenen Zahlungen für die vorzeitige Beendigung des ursprünglich bis Ende 2013 laufenden Vertrags ab und löst diese periodengerecht auf.

MITARBEITER

QSC-Gruppe baut Belegschaft weiter aus • Zum 31. März 2013 beschäftigte die QSC-Gruppe 1.565 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – 199 mehr als ein Jahr zuvor. Allein im ersten Quartal 2013 nahmen 80 zusätzliche Kollegen ihre Arbeit auf. In der Regel handelt es sich hierbei um IT-Outsourcing- und IT-Consulting-Spezialisten, wobei QSC im Rahmen großer Outsourcing-Projekte zum Teil Fachkräfte von Kunden übernimmt.

QSC übernimmt auch Mitarbeiter von Kunden

MITARBEITER



Die meisten Einstellungen erfolgten im wachstumsstarken Direkten Vertrieb und bei der dort angesiedelten INFO AG. Per 31. März 2013 beschäftigte die größte QSC-Tochter 858 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Bei der QSC AG selbst arbeiteten 563 Beschäftigte, beim Hosting-Anbieter IP Exchange 87 und bei der Netzgesellschaft Plusnet 57. Mit Ausnahme von Plusnet stockten alle Gesellschaften im ersten Quartal 2013 ihre Belegschaft auf.

Barbara Stolz wird neuer Finanzvorstand • Am 19. März 2013 berief der Aufsichtsrat die 44-jährige Barbara Stolz mit Wirkung zum 1. Juni 2013 zum neuen Finanzvorstand. Von September 2009 an hat sie den gesamten Finanzbereich der QSC AG geleitet und nach der Akquisition von IP Partner als Finanzvorstand die Integration dieser Tochter in die QSC-Gruppe verantwortet. Barbara Stolz folgt Jürgen Hermann, der ab 30. Mai 2013 den QSC-Vorstand leiten wird.

RISIKOBERICHT

Keine wesentliche Änderung der Risikolage • Im ersten Quartal 2013 gab es keine wesentlichen Veränderungen zu den im Geschäftsbericht 2012 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 erwartet 2013 höhere Finanz- und Ertragskraft • Die QSC-Gruppe ist gut in das Jahr 2013 gestartet und profitierte von einem deutlichen Zuwachs im ITK-Geschäft sowie einer temporär höheren Nachfrage nach Sprachprodukten. Für den weiteren Jahresverlauf erwartet das Unternehmen eine zweigeteilte Entwicklung: Weiter deutlich steigenden ITK-Umsätzen werden rückläufige konventionelle TK-Umsätze insbesondere im Geschäftsbereich Wiederverkäufer gegenüberstehen. Zudem werden mehrere Entscheidungen der Bundesnetzagentur aus dem Herbst 2012 im Gesamtjahr 2013 zu einem Umsatzverlust im TK-Geschäft von rund 30 Millionen Euro und zu einer Reduzierung des EBITDA um 3 bis 4 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr führen. Insgesamt erwartet das Unternehmen vor diesem Hintergrund unverändert einen Umsatz von mindestens 450 Millionen Euro für das Jahr 2013. Während der Umsatz damit um rund 30 Millionen Euro unter dem Vorjahresniveau liegen dürfte, erwartet QSC eine steigende Ertrags- und Finanzkraft: Die EBITDA-Marge dürfte im laufenden Jahr von 16 Prozent auf mindestens 17 Prozent steigen; beim Free Cashflow ist eine Steigerung auf mindestens 24 Millionen Euro nach 23,6 Millionen Euro im Jahr 2012 geplant.

EBITDA-Marge
von mindestens
17 Prozent geplant

Weiteres Wachstum im Direkten Vertrieb • Nach dem sehr guten, auch durch Einmaleffekte begünstigten Start in das laufende Geschäftsjahr dürfte sich das Wachstum im Direkten Vertrieb in den kommenden Quartalen wieder normalisieren. QSC geht aber angesichts des anhaltend guten Auftragseingangs unverändert von einem Umsatzwachstum weit über Marktniveau aus.

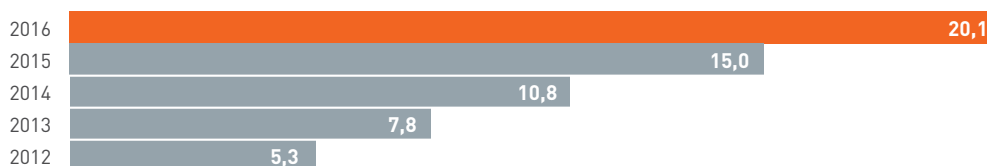
Der Indirekte Vertrieb dürfte auf der einen Seite von einem stärkeren Absatz innovativer Produkte wie QSC-tengo profitieren. Auf der anderen Seite dürfte sich das Sprachgeschäft nach dem guten ersten Quartal 2013 tendenziell wieder auf einem niedrigeren Niveau einschwingen. Da gleichzeitig die überwiegend konventionellen TK-Umsätze mit Wiederverkäufern deutlich zurückgehen, wird der Anteil des ITK-Geschäfts im Jahresverlauf weiter steigen. Das höhere Gewicht des margenstärkeren ITK-Geschäfts bildet die Grundlage für die erwartete Erhöhung der Finanz- und Ertragskraft.

Höherer Anteil
des ITK-Geschäfts
im Jahresverlauf

Stärkere Integration auf Gruppenebene • QSC plant eine stärkere Integration ihrer Tochtergesellschaften und verfolgt primär das Ziel, die Hebung von Umsatzsynergien zu erleichtern und die Zusammenarbeit zu fördern. In einem ersten Schritt ist in den kommenden Monaten geplant, kleinere Gesellschaften wie den Hosting-Spezialisten IP Exchange auf die INFO AG zu verschmelzen. Bereits im Vorfeld dieser gesellschaftsrechtlichen Maßnahmen gibt es sichtbare Erfolge der unternehmens- und standortübergreifenden Zusammenarbeit. Insbesondere im Geschäftsbereich Direkter Vertrieb bereiten sich Teams gemeinsam auf Ausschreibungen vor und gewährleisten die reibungslose Migration neuer Kunden in die QSC-Umgebung. Auch in die Entwicklung neuer ITK-Produkte für den Indirekten Vertrieb und mittelfristig auch für Wiederverkäufer fließt das Wissen von Mitarbeitern unterschiedlicher Unternehmen ein.

Neue Chancen im Cloud-Markt • Angesichts der positiven Resonanz auf die Präsentation von QSC-tengo auf der CeBIT 2013 forciert das Unternehmen im laufenden Jahr die Entwicklung weiterer ITK-Produkte für das Cloud-Zeitalter. Die QSC-Gruppe verfügt bereits heute über sämtliche Werkzeuge, um Unternehmen den Übergang in die neue Ära zu ermöglichen. Das Leistungsspektrum reicht von eigenen Rechenzentren über die unerlässliche Netzkompetenz bis hin zu Lösungen für den einzelnen Arbeitsplatz. Das Unternehmen dürfte daher in den kommenden Jahren von dem zu erwarteten Wachstum des Cloud-Marktes in Deutschland profitieren. Der Branchenverband BITKOM prognostiziert, dass sich die Umsätze mit Cloud-Computing in Deutschland von 5,3 Milliarden Euro im Jahr 2012 auf 20,1 Milliarden Euro im Jahr 2016 nahezu vervierfachen werden. Zwei Drittel dieser Umsätze dürften auf Geschäftskunden und damit auf das Kerngeschäft der QSC-Gruppe entfallen.

DER DEUTSCHE CLOUD-MARKT (in Mrd. €)



Konzernzwischenabschluss

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

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 31.03. 2013	01.01. – 31.03. 2012
Umsatzerlöse	113.012	116.031
Kosten der umgesetzten Leistungen	-75.447	-78.075
Bruttoergebnis vom Umsatz	37.565	37.956
Marketing- und Vertriebskosten	-9.859	-11.750
Allgemeine Verwaltungskosten	-8.212	-8.806
Abschreibungen (inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-12.583	-13.482
Sonstige betriebliche Erträge	119	234
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-761	-114
Operatives Ergebnis	6.269	4.038
Finanzerträge	82	146
Finanzierungsaufwendungen	-1.135	-1.028
Ergebnis vor Ertragsteuern	5.216	3.156
Ertragsteuern	-145	-863
Konzernergebnis	5.071	2.293
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallender Verlust	-	-16
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallender Gewinn	-	2.309
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	0,04	0,02
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	0,04	0,02

KONZERN-BILANZ (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	31.03.2013	31.12.2012
VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	104.656	107.614
Grundstücke und Bauten	27.205	27.259
Geschäfts- oder Firmenwert	76.265	76.265
Andere immaterielle Vermögenswerte	50.703	50.525
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.757	4.525
Vorauszahlungen	1.766	1.976
Sonstige langfristige Vermögenswerte	715	707
Aktive latente Steuern	10.539	10.539
Langfristige Vermögenswerte	275.606	279.410
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	56.310	63.814
Vorauszahlungen	10.046	4.413
Vorratsvermögen	1.491	1.365
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	2.586	2.963
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	343	343
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	41.007	34.820
Kurzfristige Vermögenswerte	111.783	107.718
BILANZSUMME	387.389	387.128

	31.03.2013	31.12.2012
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	123.753	137.307
Nennbetrag eigener Anteile aus Aktienrückkauf	-	-13.630
Gezeichnetes Kapital	123.753	123.677
Kapitalrücklage	154.287	140.542
Sonstige Rücklagen	-1.207	-1.207
Konzerngewinnrücklage und Konzernbilanzverlust	-91.335	-82.776
Eigenkapital	185.498	180.236
Schulden		
Langfristige Schulden		
Langfristige Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	6.370	7.200
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	74.643	74.817
Wandelschuldverschreibungen	17	13
Pensionsrückstellungen	6.926	6.905
Sonstige Rückstellungen	793	856
Rechnungsabgrenzungsposten	828	932
Passive latente Steuern	4.755	5.306
Langfristige Schulden	94.332	96.029
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	54.561	52.452
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	4.099	4.147
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6.460	4.351
Sonstige Rückstellungen	6.755	6.452
Steuerrückstellungen	2.471	3.505
Rechnungsabgrenzungsposten	18.230	23.500
Sonstige kurzfristige Schulden	14.983	16.456
Kurzfristige Schulden	107.559	110.863
Schulden	201.891	206.892
BILANZSUMME	387.389	387.128

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 31.03. 2013	01.01. – 31.03. 2012
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Ergebnis vor Steuern	5.216	3.156
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	12.494	13.368
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	89	115
Verlust aus Anlagenabgängen	2	183
Veränderung der Rückstellungen	-1.469	-1.408
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8.272	8.506
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	999	3.468
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-11.912	-14.294
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	13.691	13.094
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-3.369	-2.284
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-5.256	-3.767
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-8.625	-6.051
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen	4	-
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	102	58
Aufnahme von Darlehen	1.935	610
Tilgung von Schulden aus Finanzierungs- und Finanzierungsleasingverträgen	-920	-2.503
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	1.121	-1.835
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.187	5.208
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	34.820	23.755
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. März	41.007	28.963
Gezahlte Zinsen	799	1.843
Erhaltene Zinsen	78	1.081
Gezahlte Ertragsteuern	697	820

GESAMTERGEBNISRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 31.03. 2013	01.01. – 31.03. 2012
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten		
Wertänderungen des Geschäftsjahres (entspricht Konzernergebnis)	5.071	2.293
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter		
entfallendes Gesamtergebnis	-	-16
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Gesamtergebnis	-	2.309

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital				Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzerngewinnrücklage und Konzernbilanzverlust	
Saldo zum 1. Januar 2013	123.677	140.542	-1.207	-82.776	180.236
Konzernergebnis	-	-	-	5.071	5.071
Einziehung eigener Aktien	-	13.630	-	-13.630	-
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	76	26	-	-	102
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	89	-	-	89
Saldo zum 31. März 2013	123.753	154.287	-1.207	-91.335	185.498
Saldo zum 1. Januar 2012	137.257	140.095	-362	-72.069	204.921
Konzernergebnis	-	-	-	2.309	2.309
Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis nach Ertragsteuern	-	-	1	-	1
Gesamtergebnis	-	-	1	2.309	2.310
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	50	9	-	-	59
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-	114	-	-	114
Saldo zum 31. März 2012	137.307	140.218	-361	-69.760	207.404

Auf die nicht beherrschenden Anteile entfallendes Eigenkapital	Konzern-Eigenkapital	
-	180.236	Saldo zum 1. Januar 2013
-	5.071	Konzernergebnis
-	-	Einziehung eigener Aktien
-	102	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
-	89	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
-	185.498	Saldo zum 31. März 2013
2.378	207.299	Saldo zum 1. Januar 2012
-16	2.293	Konzernergebnis
		Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis
-	1	nach Ertragsteuern
-16	2.294	Gesamtergebnis
-	59	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
-	114	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
2.362	209.766	Saldo zum 31. März 2012

Anhang zum Konzernzwischenabschluss

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG (nachfolgend auch „QSC“ 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 Gesellschaften INFO Gesellschaft für Informationssysteme Aktiengesellschaft („INFO AG“), einem IT-Full-Service-Provider mit Sitz in Hamburg, und IP Exchange GmbH („IP Exchange“), 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 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 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 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 Standard (IAS) 34 „Zwischenberichterstattung“ aufgestellt. Der Konzernzwischenabschluss enthält nicht sämtliche für den Abschluss des Geschäftsjahres vorgeschriebenen Erläuterungen und Angaben und sollte in Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 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 2013 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 2012 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 2012 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 2013. Im Vergleich zum 31. Dezember 2012 hat sich der Konsolidierungskreis geändert: Seit dem 21. Februar 2013 werden die neu gegründeten Gesellschaften Broadnet NGN GmbH, Q-loud GmbH und tengo complete GmbH, alle mit Sitz in Köln, in den Konzernabschluss voll konsolidiert. Es handelt sich jeweils um Bargründungen mit einem Stammkapital von T € 25.

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 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 INFO AG. Das Portfolio umfasst nationale und internationale Standortnetzungen, 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.

Aufgrund der Preisgestaltung und Abrechnungsmodalitäten kann eine produktbezogene Segmentierung der Umsatzerlöse nicht vorgenommen werden.

Als zentrale Steuerungsgröße der Segmente dient dem Management das operative Ergebnis, also das Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen nach IFRS. Somit werden die Kosten den jeweiligen Geschäftsbereichen vollständig zugeordnet und es erfolgt eine komplette Ergebnisrechnung ohne Berücksichtigung von Ertragsteuern und Zinsen. Die direkte und indirekte Zuordnung der Kosten auf die einzelnen Segmente entspricht der internen Berichterstattung und Steuerungslogik. Bei den Vermögenswerten und Schulden gibt 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
01.01. – 31.03.2013					
Umsatzerlöse	50.589	30.487	31.936	-	113.012
Kosten der umgesetzten Leistungen	-33.028	-16.352	-26.067		-75.447
Bruttoergebnis vom Umsatz	17.561	14.135	5.869	-	37.565
Marketing- und Vertriebskosten	-4.461	-3.715	-1.683		-9.859
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.934	-2.960	-2.318		-8.212
Abschreibungen	-5.534	-2.726	-4.235		-12.495
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-31	-29	-28		-88
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-51	-29	-562		-642
Operatives Ergebnis	4.550	4.676	-2.957	-	6.269
Vermögenswerte	193.533	108.008	75.309	10.539	387.389
Schulden	76.466	40.717	79.953	4.755	201.891
Investitionen	5.994	1.844	1.939	-	9.777
01.01. – 31.03.2012					
Umsatzerlöse	42.063	28.814	45.154	-	116.031
Kosten der umgesetzten Leistungen	-27.195	-14.876	-36.004		-78.075
Bruttoergebnis vom Umsatz	14.868	13.938	9.150	-	37.956
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
Operatives Ergebnis	-802	5.566	-726	-	4.038
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

4 Einziehung eigener Aktien unter Kapitalherabsetzung

Am 9. Januar 2013 beschloss der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats auf der Grundlage des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 zu Punkt 5 der Tagesordnung, die bereits im Geschäftsjahr 2012 erworbenen eigenen Aktien im Wege des vereinfachten Verfahrens nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 6 AktG unter Herabsetzung des Grundkapitals der Gesellschaft einzuziehen. Durch diesen Beschluss wurden alle zu diesem Zeitpunkt von der QSC AG gehaltenen 13.629.913 auf den Namen lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von € 1,00 je Aktie eingezogen. Die Kapitalherabsetzung wurde am 11. Januar 2013 wirksam.

Das Grundkapital der Gesellschaft reduzierte sich durch die Einziehung der eigenen Aktien dementsprechend um € 13.629.913,00. In Erfüllung der aktienrechtlichen Vorschriften (§ 237 Abs. 5 AktG) wurde in gleicher Höhe die Kapitalrücklage zulasten des Konzernbilanzverlustes erhöht.

5 Aktienoptionsprogramm 2012

Die Hauptversammlung von QSC hat dem Aktienoptionsprogramm 2012 (AOP2012) am 16. Mai 2012 zugestimmt, das die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen im Nennbetrag von jeweils € 0,01 an Mitarbeiter und mit Zustimmung des Aufsichtsrats an Vorstandsmitglieder vorsieht. Im März 2013 hat der Vorstand im Rahmen des AOP2012 das Bezugsrecht für insgesamt 2.879.700 Wandelschuldverschreibungen an Mitarbeiter zugeteilt. Bis zum 31. März 2013 wurden insgesamt 385.800 Wandelschuldverschreibungen zum Nennbetrag von € 0,01 je Wandelschuldverschreibung gezeichnet. Bezugsberechtigte sind alle Arbeitnehmer von QSC, die sich zum 1. Dezember 2012 in einem ungekündigten Beschäftigungsverhältnis befunden haben. Die Zeichnungsfrist endet spätestens am 15. Mai 2017. Die Wandelschuldverschreibungen haben eine Laufzeit von bis zu 8 Jahren nach Zeichnung. Das Wandlungsrecht darf – frühestens nach Ablauf einer Wartezeit von 4 Jahren nach Zeichnung – nur ausgeübt werden, wenn mindestens eine der folgenden zwei Bedingungen erfüllt ist: Entweder ist der Aktienkurs um mindestens 20 Prozent höher als der Wandlungspreis oder die Aktie hat sich relativ gesehen besser entwickelt als der TecDAX.

6 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

In den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2013 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
01.01. – 31.03.2013				
IN-telegence GmbH	223	8	274	9
Teleport Köln GmbH	7	1	6	1
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	47	-	45
01.01. – 31.03.2012				
IN-telegence GmbH	190	10	221	221
Teleport Köln GmbH	9	1	9	9
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	69	-	82

in T €	Forderungen	Schulden
31. März 2013		
IN-telegence GmbH	86	-
Teleport Köln GmbH	6	-
31. März 2012		
IN-telegence GmbH	146	-
Teleport Köln GmbH	7	-

7 Vorstand

	Aktien		Wandlungsrechte	
	31.03.2013	31.03.2012	31.03.2013	31.03.2012
Dr. Bernd Schlobohm	15.493.372	13.818.372	200.000	200.000
Jürgen Hermann	225.000	205.000	200.000	200.000
Arnold Stender	-	-	25.000	25.000

8 Aufsichtsrat

	Aktien		Wandlungsrechte	
	31.03.2013	31.03.2012	31.03.2013	31.03.2012
Herbert Brenke	187.820	187.820	-	-
Gerd Eickers	15.552.484	13.877.484	-	-
David Ruberg	14.563	14.563	-	-
Ina Schlie	-	-	-	-
Klaus-Theo Ernst	500	500	-	-
Jörg Mügge	4.000	4.000	-	-

Köln, im Mai 2013



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Arnold Stender

Kalender

Hauptversammlung
29. Mai 2013

Quartalsberichte
12. August 2013
11. November 2013

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

Impressum

Verantwortlich
QSC AG, Köln

Gestaltung
sitzgruppe, Düsseldorf

Fotografie
Nils Hendrik Müller, Braunschweig

Weitere Informationen unter www.qsc.de