

Quartalsbericht II/2012

UMSATZ: **116,6** Mio. €

EBITDA: **18,1** Mio. €

FREE CASHFLOW: **6,6** Mio. €

Kennzahlen

in Mio. €	01.04. – 30.06. 2012	01.04. – 30.06. 2011	01.01. – 30.06. 2012	01.01. – 30.06. 2011
Umsatz	116,6	121,8	232,6	226,9
EBITDA	18,1	19,3	35,6	39,8
Abschreibungen ¹	13,2	12,9	26,6	25,3
EBIT	4,9	6,4	9,0	14,5
Konzernergebnis	2,9	3,9	5,2	10,4
Ergebnis je Aktie ² (in Euro)	0,02	0,03	0,04	0,07
Umsatzrendite (in Prozent)	2,5	3,2	2,2	4,6
EBITDA-Marge (in Prozent)	15,5	15,8	15,3	17,5
EBIT-Marge (in Prozent)	4,2	5,3	3,9	6,4
Free Cashflow	6,6	7,0	12,3	28,9
Investitionen	10,9	12,7	19,6	19,1
Investitionsquote ³ (in Prozent)	9,3	10,4	8,4	8,4
Eigenkapital			195,1 ⁴	207,3 ⁵
Langfristige Schulden			43,5 ⁴	54,7 ⁵
Kurzfristige Schulden			153,7 ⁴	129,3 ⁵
Bilanzsumme			392,3 ⁴	391,3 ⁵
Eigenkapitalquote (in Prozent)			49,7	53,0
Schlusskurs Xetra zum 30. Juni (in Euro)			2,18	3,00
Anzahl der Aktien zum 30. Juni (in Stück)			137.306.877	137.216.039
Marktkapitalisierung zum 30. Juni			299,3	411,6
Mitarbeiter zum 30. Juni			1.417	1.258

¹ inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

² verwässert und unverwässert

³ Verhältnis von Investitionen zu Umsatz

⁴ zum 30. Juni 2012

⁵ zum 31. Dezember 2011

Highlights

Starkes Wachstum im Direkten Vertrieb

Im zweiten Quartal 2012 steigerte die QSC-Gruppe den Umsatz im Direkten Vertrieb gegenüber dem Vorjahresquartal um 29 Prozent auf 45,9 Millionen Euro; im Vergleich zum ersten Quartal 2012 lag die Wachstumsrate bei 9 Prozent. Insgesamt erzielte die QSC-Gruppe im zweiten Quartal 2012 einen Umsatz von 116,6 Millionen Euro gegenüber 121,8 Millionen Euro im Vorjahr.

Umfassender Outsourcing-Vertrag mit Amprion

Die Amprion GmbH, einer der führenden Übertragungsnetzbetreiber in Europa, schloss am 31. Mai 2012 einen umfassenden Outsourcing-Vertrag ab. Das Lösungskonzept der QSC-Tochter INFO AG umfasst die Transition der gesamten IT-Infrastruktur, der IT-Systeme sowie sämtlicher Daten. Künftig wird die INFO AG auch die Betriebsverantwortung für die IT der ehemaligen RWE-Tochter inklusive der Anwendungslandschaft übernehmen.

QSC vermarktet Outsourcing-Know-how als Produkt

Mit QSC-Housing präsentierte QSC Anfang Mai 2012 ihr erstes Produkt aus einer Reihe von neuen Angeboten für effizientes IT-Outsourcing. Das modulare Konzept ermöglicht eine schnelle und individuelle Zusammenstellung von Housing-Lösungen je nach Bedarf des Kunden. Während dieser weiter sein System pflegt, kümmert sich die QSC-Gruppe in ihren Rechenzentren um einen reibungslosen Serverbetrieb – von der Installation und Wartung über die Strom- und Klimaversorgung bis hin zu Brandschutz- und umfassenden Sicherheitskonzepten.

Neue Partner für Open-Access-Plattform

Mit NetCologne, Köln, sowie der R-KOM, Regensburg, konnte die QSC-Gruppe im Mai 2012 zwei weitere regionale Anbieter mit eigenem Glasfasernetz von den Vorteilen ihrer Open-Access-Plattform überzeugen. Die Plattform ist eine Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für Anbieter und Nachfrager von Next Generation Access (NGA) und ermöglicht es den Partnern, ihre regionale Infrastruktur überregional zu vermarkten.

Erfolgreicher Start des Aktienrückkaufprogramms

Am 11. Mai 2012 beschloss der Vorstand, erstmals ein Aktienrückkaufprogramm zu starten und bis Ende 2012 bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Bis zum 31. Juli 2012 hatte QSC bereits 6.738.498 Aktien erworben; dies entspricht einem Anteil am Grundkapital von 4,91 Prozent.

Vorzeitiger Abschluss des Verschmelzungsprozesses

Am 17. Juli 2012 meldete die QSC-Gruppe den vorzeitigen Abschluss des Verschmelzungsprozesses der INFO AG auf eine 100-prozentige QSC-Tochter. Dies eröffnet die Möglichkeit, früher als geplant die gruppenweite Zusammenarbeit zu forcieren sowie die organisatorische und personelle Integration voranzutreiben.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

zum zweiten Mal binnen weniger Monate konnten wir im Mai einen Outsourcing-Vertrag in einer für die QSC-Gruppe neuen Dimension melden. Bei Amprion, einem der führenden Stromnetzbetreiber in Europa, übernimmt unser Unternehmen die Verantwortung für die IT-Infrastruktur, die IT-Systeme sowie die gesamte Anwendungslandschaft. Bereits im Januar erhielten wir einen Auftrag vom Technologieanbieter Olympus Europe mit einer Laufzeit von fünf Jahren und einem Volumen von 27 Millionen Euro. Während der TK-Anbieter QSC früher bereits Aufträge von 2 Millionen Euro als Großaufträge bezeichnete, gewinnen wir jetzt Verträge mit einem zehnmal so hohen Volumen und mehr. Den Vorstoß in diese neue Dimension verdanken wir auch der Tatsache, dass die QSC-Gruppe heute 60 bis 70 Prozent des ITK-Budgets eines Kunden mit eigenen Produkten und Diensten abdecken kann.

Bevor solch große Aufträge zu regelmäßigen Umsätzen werden, vergehen allerdings sechs bis neun Monate. Diese Zeit benötigen unsere Experten für die sogenannte Transition der IT-Systeme und Anwendungen. In dieser Zeit bauen sie eine passende Infrastruktur in unseren Rechenzentren auf, schaffen Schnittstellen von bestehenden Systemen zu QSC-Plattformen und bringen zahlreiche IT-Bausteine der Kunden auf den neuesten Stand. Sprich: QSC muss zuerst in Vorleistung gehen, bevor sich diese Aufträge amortisieren. Angesichts mehrjähriger Laufzeiten und der Möglichkeit, währenddessen die Kundenbeziehung weiter zu vertiefen, zahlen sich diese Investitionen sehr aus.

Mit großen Outsourcing-Aufträgen schafft QSC eine gute Basis für ein nachhaltiges Wachstum in den kommenden Jahren. Parallel dazu treiben wir intern die Integration der beiden IT-Anbieter INFO AG und INFO Holding, der früheren IP Partner, voran. Im Juli konnten wir einen entscheidenden Meilenstein wesentlich früher als geplant erreichen: die Verschmelzung der INFO AG auf die INFO Holding und nachfolgend die Einstellung der Börsennotierung der INFO AG. Diese Verschmelzung erleichtert die gruppenweite Zusammenarbeit erheblich. Schon im laufenden Quartal können wir beispielsweise die Zentralisierung des Einkaufs sowie die Zusammenlegung von Infrastrukturstandorten vorantreiben; ursprünglich sollte dies schwerpunktmäßig erst im ersten Quartal 2013 geschehen.

Verschmelzung
erleichtert gruppenweite
Zusammenarbeit

Kurzfristig sind solche Maßnahmen mit Kosten verbunden, doch in den kommenden Jahren zahlen sich diese Maßnahmen aus: Die QSC-Gruppe wird schlagkräftiger und agiert mit einer einheitlichen Kultur und Organisation mit schlanken Strukturen und effizienten Prozessen. 2012 ist auch vor diesem Hintergrund ein Vorbereitungsjahr auf dem Weg zum ITK-Anbieter.

Auf diesem Weg erzielte QSC im abgelaufenen Quartal gleich auf mehreren Ebenen Fortschritte: Dank unseres Leistungsspektrums konnten wir schneller als gedacht eine Reihe zusätzlicher Vertriebspartner im IT-Umfeld gewinnen. Mit QSC-Housing startete im Mai eine Produktoffensive



im IT-Outsourcing-Markt; im Juli folgte mit QSC-Analyser nach unserer Collaboration-Plattform „cospace“ bereits die nächste eigenständige softwarebasierte Entwicklung. Immer mehr regionale Glasfasernetzbetreiber setzen zudem auf unsere Open-Access-Plattform; im zweiten Quartal kamen mit NetCologne und der Regensburger R-KOM zwei weitere namhafte Anbieter hinzu.

Noch verhindern rückläufige konventionelle TK-Umsätze, dass sich diese Fortschritte in insgesamt steigenden Umsätzen und Gewinnen niederschlagen. In Märkten wie Call-by-Call oder ADSL2+ herrscht ein harter Preiswettbewerb, an dem sich QSC nicht beteiligt. Stattdessen konzentrieren wir uns auf das zukunftssträchtige ITK-Geschäft. Die Entwicklung im Direkten Vertrieb zeigt, welche Fortschritte QSC hier macht: Im Vergleich zum ersten Quartal 2012 stieg der Umsatz um 9 Prozent, im Vergleich zum Vorjahresquartal sogar um 29 Prozent. Die Weiterentwicklung zum ITK-Anbieter zahlt sich aus!

Köln, im August 2012

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Jürgen Hermann

Arnold Stender

Thomas Stoek

Die QSC-Aktie

Euro-Krise und Konjunktursorgen belasten Kapitalmarkt • Nach den zum Teil deutlichen Kurssteigerungen zu Jahresbeginn trübte sich die Stimmung am deutschen Kapitalmarkt im zweiten Quartal wieder ein: Der DAX gab um 8 Prozent nach, der TecDAX verlor 6 Prozent an Wert. Wesentliche Gründe für diesen Rückgang waren die anhaltende Diskussion um die Zukunft der Gemeinschaftswährung Euro sowie sich mehrende Anzeichen einer neuerlichen Konjunkturschwäche. Die QSC-Aktie konnte sich diesem negativen Trend entziehen: Mit 2,18 Euro lag der Kurs am 29. Juni 2012 leicht über dem Schlusskurs von Ende März von 2,17 Euro. Damit gelang binnen Kurzem ein Ausgleich der Verluste, die nach der Übertragung von rund 25,2 Millionen Aktien des langjährigen QSC-Aktionärs Baker Capital an vornehmlich US-amerikanische Anleger und der anschließenden Verkaufswelle entstanden waren. Der Angebotsüberhang hatte den QSC-Kurs im Mai 2012 auf ein Niveau von bis zu 1,65 Euro gedrückt. Im Juli setzte sich die Erholung des QSC-Kurses fort. Bis zum 31. Juli 2012 stieg er auf 2,32 Euro und gewann damit seit Jahresbeginn 11 Prozent.

Der zwischenzeitliche Kursrückschlag trug im zweiten Quartal 2012 maßgeblich zu den rückläufigen Börsenumsätzen bei: Mit 76,3 Millionen Euro lagen sie um 33 Prozent unter dem Niveau des Vorquartals und um 43 Prozent unter dem des zweiten Quartal 2011. Mit durchschnittlich 638.000 Stücken pro Tag zählte die QSC-Aktie aber unverändert zu den 30 meistgehandelten Technologieaktien in Deutschland. Zudem ist zu berücksichtigen, dass diese Zahlen nur die Umsätze auf XETRA sowie dem Frankfurter Parkett enthalten; in einer neuen Studie ermittelte die Close Brothers Seydler Bank AG, dass hier lediglich noch 59 Prozent des Handels mit QSC-Aktien stattfinden. 41 Prozent entfallen bereits auf alternative, außerbörsliche Plattformen, auf denen insbesondere institutionelle Anleger verstärkt tätig sind.

Seit Jahresbeginn steigt der QSC-Kurs um 11 Prozent

KURSVERLAUF DER QSC-AKTIE (Basis indexiert)



Erfolgreicher Start des Aktienrückkaufprogramms • Erstmals in der Geschichte erwarb das Unternehmen im zweiten Quartal 2012 selbst QSC-Aktien über die Börse. Der Vorstand hatte am 11. Mai 2012 beschlossen, bis zum 31. Dezember 2012 eigene Aktien in Höhe von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben; dies entspricht 13.699.913 Aktien. Er machte damit von einem Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 Gebrauch. Am 6. Juli 2012 meldete der Vorstand, dass das Unternehmen die Schwelle von 3 Prozent überschritten habe und danach 3,1 Prozent der Aktien bzw. 4.230.532 Stücke halte.

AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 06.07.2012



■ Dr. Bernd Schlobohm ■ Gerd Eickers ■ Eigene Aktien ■ Streubesitz

Größte Anteilseigner waren an diesem Tag unverändert die beiden Gründer des Unternehmens, Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers, mit 10,1 bzw. 10,2 Prozent; beide hatten am 18. Mai 2012 ihren Besitz aufgestockt und jeweils 100.000 Aktien über die Börse erworben. 76,6 Prozent der Aktien befanden sich Anfang Juli im Streubesitz, wobei hiervon laut Aktienbuch institutionelle Anleger 62 Prozent und private Anleger 38 Prozent hielten.

QSC schüttet eine
Dividende von
8 Cent je Aktie aus

Alle Anteilseigner partizipierten im abgelaufenen Quartal an der erstmaligen Ausschüttung einer Dividende; die ordentliche Hauptversammlung am 16. Mai 2012 hatte dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zugestimmt, eine Dividende in Höhe von 8 Cent je Aktie auszuschütten.

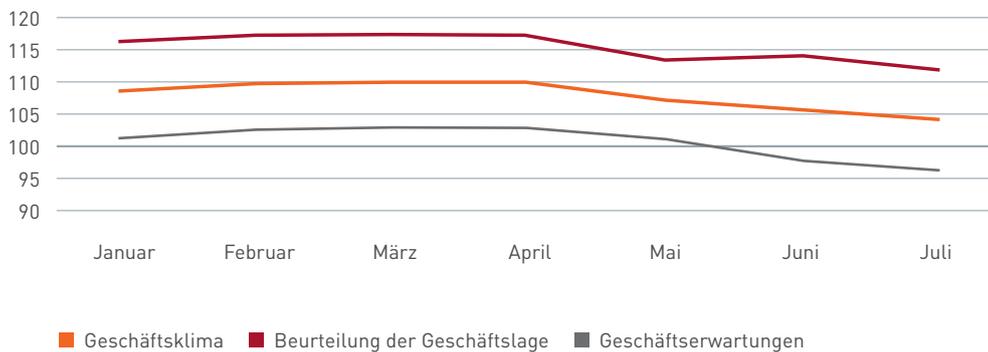
Konzernzwischenbericht 2. Quartal 2012

RAHMENBEDINGUNGEN

Unsicherheit über Konjunkturverlauf steigt • Während sich im ersten Quartal 2012 noch die Anzeichen für eine konjunkturelle Erholung vermehrt hatten, überwogen im abgelaufenen Quartal wieder die Warnzeichen. Das führende deutsche Konjunkturbarometer, der ifo Geschäftsklimaindex, gab von April bis Juni in allen Bereichen nach: Im Juni beurteilten die befragten Unternehmer ihre Lage, das aktuelle Klima und die eigenen Erwartungen schlechter als drei Monate zuvor. Die ZEW-Konjunkturerwartungen, ein Indikator des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung, fielen sogar um 27,7 Punkte und damit so stark wie zuletzt im Oktober 1998. Auslöser des wachsenden Pessimismus sind neben der anhaltenden Euro-Krise auch Befürchtungen über eine erneute Wachstumsschwäche in Industrie- und Schwellenländern. Die starken Schwankungen wichtiger Konjunkturindikatoren sind zugleich ein Ausdruck der Nervosität und Unsicherheit vieler Marktteilnehmer und erschweren die Planungen von Unternehmen in allen Wirtschaftszweigen.

Im zweiten Quartal sanken wichtige Konjunkturindikatoren

IFO KONJUNKTURTEST (Indexwerte 2005=100)



Die deutsche ITK-Branche entwickelt sich in diesem Umfeld vergleichsweise robust. Das European Information Technology Observatory (EITO) kommt in einer im Juni 2012 veröffentlichten Studie zu dem Ergebnis, dass der ITK-Umsatz in Deutschland im laufenden Jahr um 1,6 Prozent und damit stärker als in anderen europäischen Ländern steigen dürfte. Dabei ist aber zu berücksichtigen, dass es innerhalb dieses Marktes zu einer unverändert zweigeteilten Entwicklung kommt: Steigenden IT-Umsätzen stehen stagnierende oder sogar rückläufige Umsätze im TK-Bereich gegenüber.

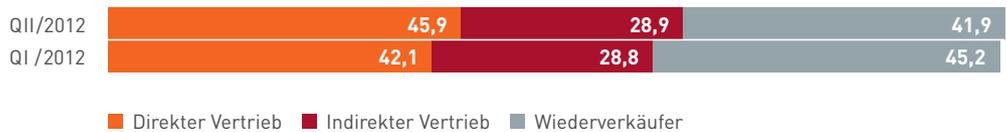
Jedes zweite Unternehmen interessiert sich für Cloud-Lösungen • Ein wesentlicher Wachstumstreiber im ITK-Markt sind Cloud-Anwendungen; immer häufiger werden diese auch von deutschen Firmen bei der Organisation ihres Arbeitsalltags genutzt. Dabei erfreuen sich Web- und Videoconferencing besonders bei kleinen Unternehmen hoher Beliebtheit. Isolierte cloudbasierte

Mail- und Telefonielösungen werden zwar erst zögerlich eingesetzt, doch das Interesse an kompletten virtualisierten Arbeitsplatzlösungen ist groß. Zu diesen Ergebnissen kommt eine aktuelle, von QSC unterstützte PAC-Studie „Communication & Collaboration aus der Cloud“, für die über 200 ITK-Verantwortliche in Unternehmen mit mindestens 20 Mitarbeitern in Deutschland befragt wurden. Jedes zweite Unternehmen zeigt der Studie zufolge Interesse an Arbeitsplatzlösungen aus der Cloud. Jedes zehnte Unternehmen nutzt bereits netzbasierte Collaboration-Lösungen am Arbeitsplatz.

GESCHÄFTSVERLAUF

Direkter Vertrieb auf Erfolgskurs • Das operative Geschäft der QSC-Gruppe entwickelte sich im zweiten Quartal 2012 positiv; im Vergleich zum ersten Quartal 2012 stieg der Umsatz um 0,6 Millionen Euro auf 116,6 Millionen Euro. Einem Umsatzanstieg um 3,8 Millionen Euro im Direkten Vertrieb stand ein Umsatzrückgang um 3,3 Millionen Euro bei Wiederverkäufern gegenüber; der Umsatz im Indirekten Vertrieb blieb konstant.

UMSATZ-MIX (in Mio. €)



Vertragsabschlüsse
in einer für QSC völlig
neuen Dimension

Die Dynamik im Direkten Vertrieb resultiert insbesondere aus der hohen Nachfrage nach Outsourcing-Lösungen. Mit der Amprion GmbH, einem der führenden Übertragungsnetzbetreiber in Europa, konnte die QSC-Gruppe im zweiten Quartal 2012 einen weiteren bedeutenden Abschluss melden. Das Lösungskonzept für die ehemalige RWE-Tochter umfasst die Transition der gesamten IT-Infrastruktur, der IT-Systeme und aller Daten sowie danach den gesamten IT-Betrieb. Mit diesem längerfristigen Outsourcing-Vertrag gelang zum zweiten Mal binnen weniger Monate ein Abschluss in einer für die QSC-Gruppe völlig neuen Dimension. Wie beim Abschluss mit Olympus Europa Holding im Januar 2012 wird QSC in den kommenden Monaten zuerst die Voraussetzungen für einen reibungslosen IT-Betrieb schaffen und hierbei auch entsprechende Investitionen sowie Vorleistungen erbringen, bevor dieser Großauftrag zu Umsätzen im Direkten Vertrieb führt.

Neues Outsourcing-Angebot im Indirekten Vertrieb • Auch im Indirekten Vertrieb kommt es zu Vorlaufzeiten, bevor sich neue Produkte und neue Partner in zusätzlichen Umsätzen und Ergebnisbeiträgen niederschlagen. Im zweiten Quartal 2012 stellte das Unternehmen mit QSC-Housing das erste Produkt einer ganzen Reihe von neuen Outsourcing-Angeboten vor, die sich derzeit in der Entwicklung befinden. Das modulare Konzept erlaubt eine schnelle und individuelle Zusammenstellung von Housing-Lösungen je nach Bedarf des Kunden. Die QSC-Gruppe gewährleistet in ihren Rechenzentren einen reibungslosen Serverbetrieb – von der Installation und Wartung über die Strom- und Klimaversorgung bis hin zu Brandschutz- und umfassenden Sicherheitskonzepten. Im Rahmen der diesjährigen Microsoft Worldwide Partner Conference im kanadischen Toronto meldete QSC darüber hinaus, dass man in den kommenden Monaten die Markteinführung der ersten gemeinsamen Hybrid-Cloud-Angebote mit Microsoft Deutschland plane.

Parallel zum Ausbau der IT-nahen Produktpalette vergrößerte die QSC-Gruppe im abgelaufenen Quartal ihr Partnernetzwerk um weitere IT-Systemhäuser und regionale IT-Dienstleister. Zum 31. Juli 2012 umfasst das Netzwerk bereits 353 Unternehmen – nach entsprechenden Schulungen ist dies eine gute Basis für die Vermarktung des gesamten ITK-Leistungsspektrums.

Mitte 2012 verfügt
QSC bereits über
353 Vertriebspartner

Konventionelle TK-Umsätze gehen weiter zurück • Im dritten Geschäftsbereich, den Wiederverkäufern, kam es auch im zweiten Quartal 2012 zu einem deutlich Rückgang der konventionellen TK-Umsätze. Der stärker als erwartete Umsatzverlust betrifft insbesondere das ADSL2+ Wholesale-Angebot und darauf basierende Sprachumsätze. Die QSC-Gruppe beteiligt sich unverändert nicht am harten Preiswettbewerb in diesem Markt und nimmt stattdessen Umsatzrückgänge in diesem margenschwachen Geschäft in Kauf.

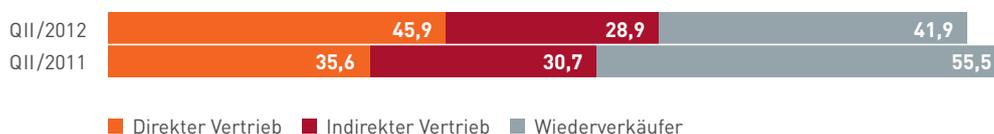
Fortschritte im Transformationsprozess • Die unterschiedliche Entwicklung der drei Geschäftsbereiche unterstreicht die strategische Bedeutung des Transformationsprozesses zu einem ITK-Anbieter. Von Quartal zu Quartal verringert die QSC-Gruppe ihre Abhängigkeit vom konventionellen TK-Geschäft und partizipiert zugleich immer stärker am Wachstum des IT-Marktes. Parallel hierzu baut das Unternehmen seine IT-Kompetenz durch die Rekrutierung weiterer Fachkräfte aus und legt mit neuen Produkten und Vertriebspartnern die Basis für ein nachhaltiges Wachstum in den kommenden Jahren.

Eine wichtige Voraussetzung für das mittelfristig geplante Wachstum ist die nahtlose Zusammenarbeit in der gesamten QSC-Gruppe; 2011 hatte das Unternehmen mit der INFO AG und IP Partner zwei IT-Anbieter übernommen. Im abgelaufenen Quartal konzentrierte sich QSC erneut auf die Bündelung der Kompetenzen im Vertrieb. Weiterreichende Maßnahmen wurden mit Blick auf den laufenden Verschmelzungsprozess der INFO AG auf die INFO Holding, die frühere IP Partner, noch nicht ergriffen. Am 17. Juli 2012 erfolgte die Eintragung dieser Verschmelzung ins Handelsregister. Weitere Informationen hierzu enthalten der Nachtrags- und der Prognosebericht.

ERTRAGSLAGE

Direkter Vertrieb entwickelt sich zum umsatzstärksten Segment • Im zweiten Quartal 2012 erzielte die QSC-Gruppe einen Umsatz von 116,6 Millionen Euro gegenüber 121,8 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Während die ITK-Umsätze im Direkten Vertrieb in diesem Zeitraum um 10,3 Millionen Euro auf 45,9 Millionen stiegen, sanken die überwiegend konventionellen TK-Umsätze mit Wiederverkäufern um 13,6 Millionen Euro auf 41,9 Millionen Euro. Der Umsatz im Indirekten Vertrieb lag bei 28,9 Millionen Euro nach 30,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Damit war der Direkte Vertrieb im zweiten Quartal 2012 erstmals das umsatzstärkste Segment der QSC-Gruppe.

UMSATZ-MIX (in Mio. €)



Regulierungsbedingt sinkt der Umsatz um rund 3 Millionen Euro

Bei dem Vergleich mit dem Vorjahresquartal ist letztmalig ein Umsatzausfall von rund 3 Millionen Euro zu berücksichtigen, der auf eine Anordnung der Bundesnetzagentur zur Senkung der Terminierungsentgelte mit Wirkung zum 1. Juli 2011 zurückzuführen ist. Solche Terminierungsentgelte sind für die QSC-Gruppe ein durchlaufender Posten, die sie den einzelnen Kunden weiterberechnet. In den ersten sechs Monaten 2012 summierte sich der Umsatzausfall auf rund 6 Millionen Euro. Insgesamt steigerte die QSC-Gruppe aber dennoch im ersten Halbjahr 2012 den Umsatz auf 232,6 Millionen Euro nach 226,9 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum, da die INFO AG erst seit Erwerb der Mehrheit am 2. Mai 2011 zum Konsolidierungskreis zählt.

Bruttomarge liegt stabil bei 32 Prozent • Die im Verlauf des zweiten Quartals 2011 erfolgte erstmalige Konsolidierung der INFO AG erschwert im vorliegenden Quartalsbericht den Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Nachfolgend findet sich daher zum Teil auch eine Gegenüberstellung mit dem ersten Quartal 2012. So lässt sich einfacher nachvollziehen, welche Fortschritte die QSC-Gruppe im abgelaufenen Quartal gerade mit Blick auf Umsatz und Ergebnis gemacht hat. Die niedrigeren Umsätze insbesondere mit Wiederverkäufern gingen im zweiten Quartal 2012 mit rückläufigen Kosten der umgesetzten Leistungen einher: Letztere sanken im Vergleich zum Vorjahresquartal um 3,8 Millionen Euro auf 79,1 Millionen Euro. Dieser Rückgang ist umso bemerkenswerter, als ein großer Teil der Kosten des wachstumsstarken Direkten Vertriebs für das Outsourcing- und das Consulting-Geschäft unter dieser Position erfasst wird und hier angesichts steigender Auftragseingänge ein kontinuierlicher Ausbau der Belegschaft erfolgt. Im Ergebnis konnte die QSC-Gruppe ebenso wie im Vorjahresquartal eine Bruttomarge von 32 Prozent erwirtschaften.

Auch die Marketing- und Vertriebskosten gingen im Vergleich zum zweiten Quartal 2011 leicht zurück: Sie beliefen sich im abgelaufenen Quartal auf 10,4 Millionen Euro nach 11,7 Millionen Euro. Steigenden Personalkosten gerade im Direkten Vertrieb standen temporär niedrigere Provisionszahlungen und Zuschüsse für Vertriebspartner gegenüber.

Die Allgemeinen Verwaltungskosten stiegen dagegen im zweiten Quartal 2012 auf 8,8 Millionen Euro gegenüber 7,3 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Nach der Übernahme der INFO AG betrieb die QSC-Gruppe zwei voll funktionstüchtige Zentralen von Unternehmen, die am Kapitalmarkt präsent sind. Hinzu kamen im zweiten Quartal Kosten für die anstehende Verschmelzung der INFO AG.

Bei allen Kostenpositionen ist zusätzlich zu berücksichtigen, dass die standortübergreifende Zusammenarbeit innerhalb der QSC-Gruppe Aufwendungen in einer Größenordnung von 1 bis 2 Millionen Euro pro Quartal verursacht. Diese Kosten ergeben sich beispielsweise durch Reisen, die Integration von IT-Systemen sowie externe Beratungskosten.

Standortübergreifende
Zusammenarbeit
erhöht temporär Kosten

EBITDA-Marge erreicht erneut 16 Prozent • Das EBITDA-Ergebnis lag infolge der niedrigeren Umsätze im abgelaufenen Quartal bei 18,1 Millionen Euro gegenüber 19,3 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum; die EBITDA-Marge blieb mit 16 Prozent stabil. 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. Im Vergleich zum ersten Quartal 2012 konnte die QSC-Gruppe das EBITDA-Ergebnis um 0,6 Millionen Euro steigern und damit die EBITDA-Marge um einen Prozentpunkt verbessern.

EBITDA (in Mio. €)



Die Abschreibungen stiegen im zweiten Quartal 2012 um 0,3 Millionen Euro auf 13,2 Millionen Euro; gegenüber dem ersten Quartal 2012 sanken sie um 0,3 Millionen Euro. Im Vergleich zum Vorquartal verbesserte sich dadurch das operative Ergebnis um 0,9 Millionen Euro auf 4,9 Millionen Euro; im Vorjahresquartal hatte das EBIT eine Höhe von 6,4 Millionen Euro erreicht.

Die erstmalige Konsolidierung der INFO AG hatte seit Mai 2011 zu einem Anstieg der Finanzschulden geführt. Das Finanzergebnis lag daher mit -1,0 Millionen Euro unter der entsprechenden Vorjahresgröße von -0,7 Millionen Euro.

Konzerngewinn von 2,9 Millionen Euro • Ähnlich wie beim EBITDA und beim EBIT kam es im zweiten Quartal 2012 auch beim Konzerngewinn zu einer Verbesserung gegenüber dem ersten Quartal 2012 und zu einer Abschwächung gegenüber dem zweiten Quartal 2011. Mit 2,9 Millionen Euro lag der Konzerngewinn um 0,6 Millionen Euro über dem Gewinn im ersten Quartal

2012 und um 1,0 Millionen Euro unter der Größe des Vorjahresquartals. Im ersten Halbjahr 2012 erzielte die QSC-Gruppe damit einen Konzerngewinn von 5,2 Millionen Euro im Vergleich zu 10,4 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum.

KONZERNERGEBNIS (in Mio. €)



Dieser Rückgang resultiert zum einen aus höheren Kosten infolge der Konsolidierung der INFO AG sowie der verstärkten Zusammenarbeit innerhalb der QSC-Gruppe. Zum anderen sinken die Umsätze im konventionellen TK-Geschäft von Quartal zu Quartal, was derzeit noch einen temporären Rückgang des Gesamtumsatzes der QSC-Gruppe im Jahresvergleich zur Folge hat. Die anhaltend hohe Wachstumsdynamik im Direkten Vertrieb sorgt aber dafür, dass der Umsatz im Jahresverlauf 2012 von Quartal zu Quartal steigen wird.

ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

Operatives Geschäft
im Direkten Vertrieb
entwickelt sich sehr gut

Hohe Dynamik im Direkten Vertrieb • Der Umsatz im Direkten Vertrieb stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal um 29 Prozent auf 45,9 Millionen Euro; gegenüber dem ersten Quartal 2012 gelang ein Anstieg um 9 Prozent. Dieser Anstieg zeigt, dass neben dem positiven Effekt der Konsolidierung der INFO AG ab dem 2. Mai 2011 auch die sehr gute Entwicklung des operativen Geschäfts zu dem deutlichen Wachstum beitrug. Zunehmend gelingt es dem Direkten Vertrieb, Ausschreibungen und Aufträge mit internen Ressourcen zu bewältigen; eine Folge der kontinuierlichen Rekrutierung zusätzlicher IT-Fachkräfte.

SEGMENTUMSATZ DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Sequenzieller Anstieg des Segment-EBITDA • Die hohe Wachstumsdynamik im Direkten Vertrieb erfordert den ständigen Ausbau der Belegschaft sowie zusätzlich auch die Beschäftigung externer IT-Berater. Zudem trägt dieser Geschäftsbereich sämtliche Marketing- und Vertriebskosten sowie Verwaltungskosten der INFO AG, die bis in den Sommer 2012 hinein eine voll funktionstüchtige Zentrale eines am Kapitalmarkt notierten Unternehmens unterhielt.

Angesichts dessen blieb das Segment-EBITDA im zweiten Quartal 2012 mit 6,1 Millionen Euro unter der entsprechenden Vorjahresgröße von 8,1 Millionen Euro. Sequenziell konnte der Direkte Vertrieb sein Ergebnis aber deutlich verbessern – und zwar um 1,4 Millionen Euro. Die Segment-EBITDA-Marge stieg im Vergleich zum ersten Quartal 2012 um 2 Prozentpunkte auf 13 Prozent. Positiv zu werten ist diese Marge vor allem angesichts der Tatsache, dass QSC mit der INFO AG auch ein personalintensives Consulting-Geschäft erworben hat und dieses traditionell mit niedrigeren Margen als andere Geschäftsfelder operiert.

SEGMENT-EBITDA DIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Auch das Segment-EBIT blieb mit 0,6 Millionen Euro zwar unter dem Vorjahreswert von 4,0 Millionen Euro, übertraf aber das Ergebnis des ersten Quartals 2012 um 1,4 Millionen Euro.

Stabile Entwicklung im Indirekten Vertrieb • Der Umsatz im Geschäftsbereich Indirekter Vertrieb lag im abgelaufenen Quartal mit 28,9 Millionen Euro leicht unter dem Niveau des Vorjahresquartals von 30,7 Millionen Euro und auf dem Niveau des Vorquartals. Diese Umsätze stammen überwiegend aus der Nachfrage bestehender ITK-Vertriebspartner nach breitbandigen DSL-Leitungen, entsprechenden Vorprodukten sowie IP-basierten Sprachdiensten.

SEGMENTUMSATZ INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



Attraktive Margen im Partnergeschäft • Der Indirekte Vertrieb ist derzeit der ertragsstärkste Geschäftsbereich der QSC-Gruppe. Im zweiten Quartal 2012 erzielte er ein Segment-EBITDA von 8,3 Millionen Euro gegenüber 5,9 Millionen Euro im Vorjahrsquartal; die Segment-EBITDA-Marge verbesserte sich von 19 Prozent auf 29 Prozent. Dieser Anstieg lässt sich auf die konsequente Industrialisierung von Prozessen gerade in diesem Geschäftsbereich zurückführen. Zudem nutzt dieser Geschäftsbereich konsequent die Möglichkeiten des Next Generation Networks, um auch mit Sprachdiensten auskömmliche Margen zu erwirtschaften. Dies ermöglichte im zweiten Quartal 2012 eine Steigerung des Segment-EBIT um 80 Prozent auf 5,4 Millionen Euro; die EBIT-Marge lag mit 19 Prozent fast doppelt so hoch wie im Vorjahresquartal.

EBIT-Marge im Indirekten Vertrieb erreicht 19 Prozent

SEGMENT-EBITDA INDIREKTER VERTRIEB (in Mio. €)



ADSL2+ Wholesale-Geschäft mit deutlich niedrigeren Umsätzen

Umsatzrückgang bei Wiederverkäufern setzt sich fort • Der Umsatz im Segment Wiederverkäufer lag im zweiten Quartal 2012 mit 41,9 Millionen Euro um 25 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres von 55,5 Millionen Euro; gegenüber dem ersten Quartal 2012 sank er um 7 Prozent. Dieser Rückgang ist in erster Linie auf deutlich niedrigere Umsätze im ADSL2+ Wholesale-Geschäft zurückzuführen; in der Folge reduzierten sich auch die über diese DSL-Leitungen generierten Sprachumsätze.

SEGMENTUMSATZ WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)



Neue Umsatzpotenziale für die kommenden Jahre erschließt dieser Geschäftsbereich unter anderem durch den konsequenten Ausbau des Open-Access-Geschäfts. Mit NetCologne, Köln, und der R-KOM, Regensburg, konnte die QSC-Gruppe im Mai 2012 zwei weitere regionale Anbieter als Partner gewinnen.

Preiswettbewerb belastet Segmentergebnis • Die niedrigeren Umsätze und der unverändert harte Preiswettbewerb im konventionellen TK-Geschäft führten im zweiten Quartal 2012 zu einem deutlichen Ergebnismrückgang. Das Segment-EBITDA blieb mit 3,7 Millionen Euro nach 5,3 Millionen Euro ebenso unter dem Vorjahresniveau wie das Segment-EBIT; Letzteres erreichte im abgelaufenen Quartal -1,1 Millionen Euro gegenüber -0,6 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum.

SEGMENT-EBITDA WIEDERVERKÄUFER (in Mio. €)



FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erreicht 18,2 Millionen Euro • Im zweiten Quartal 2012 erwirtschaftete QSC einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 18,2 Millionen Euro gegenüber 20,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit reduzierte sich demgegenüber auf -10,5 Millionen Euro nach -52,3 Millionen Euro im Vorjahresquartal, als QSC die Mehrheit an der INFO AG übernommen und zugleich die zweite Kaufpreistranche für IP Partner gezahlt hatte. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag mit 0,3 Millionen Euro über dem Niveau des Vorjahresquartals von -4,8 Millionen Euro.

Free Cashflow von 12,3 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2012 • Im zweiten Quartal 2012 erzielte die QSC-Gruppe einen Free Cashflow von 6,6 Millionen Euro; nach sechs Monaten beläuft er sich auf 12,3 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 30. Juni 2012 und 31. März 2012:

in Mio. €	30. Juni 2012	31. März 2012
Liquidität		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	36,9	29,0
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	0,3	0,3
Liquidität	37,3	29,3
Zinstragende Schulden		
Schulden aus Finanzierungsverträgen	-11,4	-12,4
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-64,2	-44,2
Zinstragende Schulden	-75,6	-56,6
Nettoliquidität/-verschuldung	-38,3	-27,3

Danach verbesserte sich die Liquidität im zweiten Quartal 2012 um 8,0 Millionen Euro; die Schulden aus Finanzierungsverträgen verringerten sich erneut um 1,0 Million Euro auf -11,4 Millionen Euro zum 30. Juni 2012. Da aber zugleich die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um 20,0 Millionen Euro anstiegen, erhöhte sich die Nettoverschuldung um 11,0 Millionen Euro auf -38,3 Millionen Euro zum 30. Juni 2012.

Dieser Anstieg ist aber allein auf zwei Faktoren außerhalb der operativen Geschäftstätigkeit zurückzuführen:

- Die erstmalige Ausschüttung einer Dividende führte im zweiten Quartal 2012 zu einem Mittelabfluss in Höhe von 11,0 Millionen Euro.
- Die QSC-Gruppe kaufte im zweiten Quartal 2012 eigene Aktien im Rahmen des im Mai 2012 gestarteten Aktienrückkaufprogramms im Wert von 6,6 Millionen Euro.

Da der Free Cashflow auf die Finanzkraft des operativen Geschäfts abstellt, bleiben diese Mittelabflüsse in Höhe von insgesamt 17,6 Millionen Euro unberücksichtigt. Daraus ergibt sich ein Free Cashflow in Höhe von 6,6 Millionen Euro.

Abbau der langfristigen Schulden • Die langfristigen Schulden reduzierten sich zum 30. Juni 2012 auf 43,5 Millionen Euro gegenüber 54,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen eine Folge des Rückgangs des Rechnungsabgrenzungspostens auf 11,4 Millionen Euro im Vergleich zu 20,9 Millionen Euro am Jahresende 2011. QSC grenzt mit dem Rechnungsabgrenzungsposten 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 stiegen auf 153,7 Millionen Euro nach 129,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011. Hierbei stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen temporär auf 59,6 Millionen Euro nach 46,6 Millionen Euro am Jahresende und die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im gleichen Zeitraum auf 50,2 Millionen Euro nach 28,2 Millionen Euro. Im Gegenzug sanken die kurzfristigen Schulden aus Finanzierungsverträgen weiter auf 4,7 Millionen Euro nach 6,7 Millionen Euro und die sonstigen kurzfristigen Schulden auf 9,2 Millionen Euro nach 14,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011.

Schulden aus
Finanzierungsverträgen
gehen weiter zurück

Aktienrückkauf beeinflusst Eigenkapital • Das Eigenkapital belief sich zum 30. Juni 2012 auf 195,1 Millionen Euro gegenüber 207,3 Millionen Euro am 31. Dezember 2011. Die Eigenkapitalquote lag bei 50 Prozent.

EIGENKAPITALQUOTE



Erstmals weist QSC im gezeichneten Kapital eine Position „Aktienrückkauf“ aus. Am 11. Mai 2012 hatte der Vorstand beschlossen, bis zum 31. Dezember 2012 bis zu 10 Prozent des Grundkapitals über die Börse zu erwerben; dies entspricht 13.699.913 Aktien. Zum 30. Juni 2012 verbuchte das Unternehmen bereits 3.398.930 eigene Aktien; jede Aktie hat hierbei einen rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 Euro. Den über diesen Betrag hinaus gehenden Erwerbspreis für die QSC-Aktien erfasste das Unternehmen direkt im Konzernbilanzergebnis.

In der Folge reduzierte sich das gezeichnete Kapital per 30. Juni 2012 auf 133,9 Millionen Euro gegenüber 137,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011. Der Konzernbilanzverlust erhöhte sich aufgrund des Aktienrückkaufs um 3,2 Millionen Euro; insgesamt stieg der Konzernbilanzverlust zum 30. Juni 2012 um 9,1 Millionen Euro auf -81,2 Millionen Euro gegenüber -72,1 Millionen Euro am Jahresende 2011. Die erstmalige Ausschüttung einer Dividende im Mai 2012 führte hierbei zu einer Erhöhung um 11,0 Millionen Euro. Der Konzerngewinn von 5,1 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2012 wirkte sich demgegenüber verlustmindernd aus.

QSC-Gruppe investiert im zweiten Quartal 10,9 Millionen Euro • Die Investitionen erhöhten sich im zweiten Quartal 2012 auf 10,9 Millionen Euro nach 8,7 Millionen Euro im ersten Quartal 2012 und 12,7 Millionen Euro im zweiten Quartal 2011. Die Erhöhung gegenüber dem Vorquartal korrespondiert mit der Gewinnung großer Outsourcing-Aufträge, da bei solchen Aufträgen im Vorfeld Investitionen unter anderem für die Transition der IT-Systeme der Kunden sowie für Hard- und Software in den QSC-eigenen Rechenzentren erforderlich sind. Im ersten Halbjahr 2012 investierte QSC insgesamt 19,6 Millionen Euro und damit 8 Prozent des Umsatzes.

Investitionsquote
von 8 Prozent
im ersten Halbjahr

INVESTITIONEN (in Mio. €)



Laufende Abschreibungen mindern langfristige Vermögenswerte • Die langfristigen Vermögenswerte gingen zum 30. Juni 2012 aufgrund fortlaufender Abschreibungen auf 284,4 Millionen Euro gegenüber 291,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011 zurück. Der Wert der Sachanlagen reduzierte sich um 3,9 Millionen Euro auf 112,8 Millionen Euro, der Wert der immateriellen Vermögensgegenstände sank um 4,9 Millionen Euro auf 51,4 Millionen Euro; in dieser Position erfasst die QSC-Gruppe unter anderem ihre Investitionen in Kundenanschlüssen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen im zweiten Quartal 2012 auf 107,9 Millionen Euro im Vergleich zu 99,8 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011. Während der Bestand an liquiden Mitteln in diesem Zeitraum um 13,1 Millionen Euro auf 36,9 Millionen Euro wuchs, gingen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 10,8 Millionen Euro auf 54,9 Millionen Euro zurück.

MITARBEITER

Deutlicher Ausbau im Direkten Vertrieb • Im zweiten Quartal 2012 steigerte die QSC-Gruppe die Beschäftigtenzahl um 51 auf 1.417 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum 30. Juni 2012. Angesichts wachsender Umsätze im Direkten Vertrieb rekrutierte die INFO AG weitere IT-Outsourcing- und IT-Consulting-Experten. Deren Beschäftigtenzahl lag zum 30. Juni 2012 bei 736. Die QSC AG selbst beschäftigte zu diesem Stichtag 542 Angestellte, die INFO Holding (die frühere IP Partner) 77 und die Netzgesellschaft Plusnet 62.

MITARBEITER

QII/2012	1.417
QI /2012	1.366

Trotz des Personalaufbaus sind noch immer rund 80 Stellen offen. QSC nutzt ein breites Spektrum von Maßnahmen, um die Bewerberzahl zu erhöhen und so die bestehenden Lücken zu schließen. Eine zentrale Rolle spielt die eigene Ausbildung von Nachwuchskräften. Im dritten Quartal beginnen rund 40 junge Frauen und Männer eine betriebliche Ausbildung bei der QSC-Gruppe.

RISIKOBERICHT

Keine wesentliche Änderung der Risikolage • Im zweiten 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

Verschmelzung der INFO AG gelingt früher als erwartet • Am 17. Juli 2012 wurde die Verschmelzung der INFO Gesellschaft für Informationssysteme AG („INFO AG“) auf die 100-prozentige QSC-Tochter INFO Gesellschaft für Informationssysteme Holding AG („INFO Holding“) durch Eintragung in das Handelsregister der INFO Holding wirksam. Die INFO AG in ihrer bisherigen Form erlosch und ging in der INFO Holding auf. Zugleich wurden alle Aktien der Minderheitsaktionäre der INFO AG gegen Barabfindung auf die INFO Holding übertragen, sodass einer Einstellung der Börsennotierung der Aktien der INFO AG nichts mehr im Wege steht.

Die INFO Holding wird die bisherige Firma und Marke der INFO AG fortführen. Zu diesem Zweck erfolgte ebenfalls am 17. Juli 2012 die Umbenennung der bisherigen INFO Holding in INFO AG. Diese Gesellschaft hat ihren Sitz in Hamburg und wird von einem vierköpfigen Vorstand unter dem Vorsitz von Jürgen Hermann, der gleichzeitig Finanzvorstand der QSC AG ist, geleitet. Weitere Vorstandsmitglieder sind Stefan Freyer, zuständig für Outsourcing, Consulting und Innovation, der für Vertrieb und Marketing verantwortliche Henning Reinecke sowie Dr. Jürgen Mattfeldt. Der bisherige Geschäftsführer der Netzgesellschaft Plusnet wurde im Juni 2012 in das Gremium berufen und treibt jetzt die Zentralisierung des Einkaufs und der Infrastruktur voran.

Börsennotierung der
Aktien der INFO AG
wird eingestellt

Die früher als geplant erfolgte Verschmelzung erleichtert die Zusammenarbeit innerhalb der QSC-Gruppe. Das Unternehmen kann bereits im dritten Quartal 2012 Maßnahmen zu einer verstärkten Integration ergreifen, die ursprünglich vor allem für das erste Quartal 2013 geplant waren. Zugleich vereinfacht die QSC-Gruppe ihre Organisation und schafft unter anderem in den Bereichen Finanzen, Marketing und Personal einheitliche Führungsstrukturen. Darüber hinaus sind QSC keine nach Schluss des Quartals eingetretenen Vorgänge von besonderer Bedeutung bekannt, über die zu berichten wäre.

PROGNOSEBERICHT

QSC konkretisiert Prognose • Im ersten Halbjahr 2012 konnte die QSC-Gruppe den Transformationsprozess zu einem ITK-Anbieter noch einmal beschleunigen: Der Direkte Vertrieb mit dem zukunftssträchtigen Outsourcing- und Consulting-Geschäft entwickelte sich zum umsatzstärksten Segment und die Verschmelzung der INFO AG erfolgte früher als erwartet. Im Gegenzug gingen die konventionellen TK-Umsätze angesichts des harten Preiswettbewerbes noch schneller als zu Jahresbeginn geplant zurück.

Vor diesem Hintergrund konkretisiert die QSC-Gruppe ihre am 5. März 2012 veröffentlichte Prognose: Das Unternehmen erwartet danach einen Umsatz in Höhe von 480 bis 490 Millionen Euro, eine EBITDA-Marge von 16 Prozent sowie einen Free Cashflow in Höhe von 22 bis 26 Millionen Euro. Obwohl das Unternehmen bereits in den verbleibenden Quartalen zahlreiche Maßnahmen für eine verstärkte Integration nach der Verschmelzung in die Wege leitet, die in der bisherigen Planung vorwiegend erst im kommenden Jahr zum Tragen kommen sollten, bekräftigt QSC damit alle zu Jahresbeginn genannten Mindestziele.

QSC erwartet einen Umsatz von 480 bis 490 Millionen Euro

Rasche Integration genießt Priorität • Die QSC-Gruppe sieht das Jahr 2012 als Vorbereitungs-jahr, um ihre volle Schlagkraft zu erreichen. Die Verschmelzung der INFO AG ermöglicht es, im laufenden Jahr noch umfangreichere Vorbereitungen als ursprünglich geplant zu treffen. Dazu zählen unter anderem die Zentralisierung des Einkaufs, die Zusammenlegung von Infrastrukturstandorten sowie die standortübergreifende Zusammenfassung des Kundenmanagements. Unverändert stehen die Hebung von Vertriebssynergien und die Erschließung zusätzlicher Umsatzpotenziale im Vordergrund; gerade im Einkauf und in der ITK-Infrastruktur lassen sich aber auch Kostensynergien realisieren.

Welche Potenziale die schrankenlose Zusammenarbeit innerhalb der QSC-Gruppe eröffnet, zeigen die Erfolge im Neukundengeschäft wie zuletzt die Gewinnung des Amprion-Auftrags. QSC erwartet daher im Direkten Vertrieb 2012 ein Wachstum deutlich über Marktniveau. Während die konventionellen Telekommunikationsumsätze im Geschäftsbereich Wiederverkäufer weiter zurückgehen werden, erwartet QSC im Geschäftsbereich Indirekter Vertrieb infolge der steigenden Nachfrage nach Vorprodukten für Sprachdienste einen Umsatzanstieg im zweiten Halbjahr. Insgesamt dürfte sich vor diesem Hintergrund das sequenzielle Umsatzwachstum in der zweiten Jahreshälfte beschleunigen.

Verstärkte Integration
der INFO AG bereits
im zweiten Halbjahr

Fortlaufende Veränderung der Kostenstruktur • Die unterschiedliche Entwicklung der Geschäftsbereiche verändert die Kostenstruktur der QSC-Gruppe. Der wachstumsstarke Direkte Vertrieb ist vergleichsweise personalintensiv und muss angesichts eines hohen Auftragseingangs auch externe Berater einsetzen; beides erhöht die Kosten der umgesetzten Leistungen.

In der zweiten Jahreshälfte 2012 wird die QSC-Gruppe darüber hinaus Maßnahmen für eine verstärkte Integration der INFO AG nach deren Verschmelzung ergreifen. Während die Aufwendungen für diese Maßnahmen die Kosten der umgesetzten Leistungen sowie die Vertriebs- und Marketingkosten für einige Quartale temporär erhöhen werden, beeinflussen sie die Allgemeinen Verwaltungskosten vor allem im dritten Quartal 2012: Allein die direkten Kosten für die Verschmelzung belaufen sich auf knapp 1 Million Euro. Gerade in der Verwaltung ergeben sich in der Folgezeit aber auch am ehesten Einsparungen, nicht zuletzt da die Börsennotierung der INFO AG im dritten Quartal 2012 eingestellt wurde.

Fortsetzung des Aktienrückkaufprogramms • Im ersten Halbjahr 2012 standen hohen Mittelzuflüssen aus dem operativen Geschäft Liquiditätsabflüsse insbesondere für laufende Investitionen sowie die Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg gegenüber. Im zweiten Quartal 2012 hatte QSC erstmals eine Dividende ausgeschüttet und angesichts der aktuellen Kursentwicklung auch ein Aktienrückkaufprogramm gestartet; bis zum 30. Juni hatte QSC Aktien im Wert von 6,6 Millionen Euro zurückgekauft. Insgesamt kann das Unternehmen bis 31. Dezember 2012 eigene Aktien im Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals, entsprechend bis zu 13.699.913 Aktien erwerben, was beim jetzigen Kursniveau zu einem maximalen Liquiditätsabfluss in Höhe von insgesamt 29 Millionen Euro führen würde.

Unverändert hohen Mittelzuflüssen aus dem operativen Geschäft stand im Juli 2012 letztmalig eine Zahlung für die Übernahme der INFO AG gegenüber: Nach der Verschmelzung der INFO AG auf die INFO Holding wurde die Barabfindung an die verbleibenden INFO AG-Aktionäre in Höhe von 5,8 Millionen Euro fällig.

Den temporär höheren Finanzbedarf deckt das Unternehmen durch die teilweise Nutzung einer Kreditlinie von insgesamt 150 Millionen Euro. Mit Blick auf diese Kreditlinie, hohe laufende Mittelzuflüsse und eine moderate Nettoverschuldung sieht sich das Unternehmen für die kommenden Quartale unverändert sehr solide finanziert.

Konzernzwischenabschluss

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

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.04. – 30.06. 2012	01.04. – 30.06. 2011	01.01. – 30.06. 2012	01.01. – 30.06. 2011
Umsatzerlöse	116.616	121.831	232.647	226.911
Kosten der umgesetzten Leistungen	-79.128	-82.885	-157.203	-151.021
Bruttoergebnis vom Umsatz	37.488	38.946	75.444	75.890
Marketing- und Vertriebskosten	-10.424	-11.729	-22.174	-21.865
Allgemeine Verwaltungskosten	-8.798	-7.326	-17.604	-13.549
Abschreibungen (inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-13.164	-12.939	-26.646	-25.340
Sonstige betriebliche Erträge	2	83	236	172
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-190	-628	-304	-832
Operatives Ergebnis	4.914	6.407	8.952	14.476
Finanzerträge	139	130	285	217
Finanzierungsaufwendungen	-1.147	-798	-2.175	-1.150
Ergebnis vor Ertragsteuern	3.906	5.739	7.062	13.543
Ertragsteuern	-1.036	-1.813	-1.899	-3.144
Konzernergebnis	2.870	3.926	5.163	10.399
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallender Gewinn	69	421	53	421
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallender Gewinn	2.801	3.505	5.110	9.978
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	0,02	0,03	0,04	0,07
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	0,02	0,03	0,04	0,07

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 30.06. 2012	01.01. – 30.06. 2011
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Ergebnis vor Ertragsteuern	7.062	13.543
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	26.420	25.298
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	226	-80
Verlust aus Anlagenabgängen	635	376
Veränderung der Rückstellungen	-4.182	714
Veränderung der Forderungen Altgesellschafter	-	28.358
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.540	7.394
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.386	-2.120
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-21.814	-25.702
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	31.273	47.781
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen durch den Erwerb eines Tochterunternehmens nach Abzug erworbener liquider Mittel	-	-56.523
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-4.637	-7.662
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-11.944	-7.599
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-16.581	-71.784
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Auszahlungen der Dividende	-10.985	-
Auszahlungen für Aktienrückkauf	-6.640	-
Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen	-	1
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	59	175
Rückzahlung sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden	-	-576
Aufnahme (Rückzahlungen) von Darlehen	20.605	-12.357
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsverträgen	-4.579	-4.441
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-1.540	-17.198
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13.152	-41.201
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Anfang der Periode	23.755	46.233
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Periode	36.907	5.032
Gezahlte Zinsen	1.952	1.025
Erhaltene Zinsen	393	216
Gezahlte Ertragsteuern	3.534	547

KONZERN-BILANZ (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	30.06.2012	31.12.2011
VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	112.823	116.740
Grundstücke und Bauten	29.634	28.313
Geschäfts- oder Firmenwert	76.265	76.265
Andere immaterielle Vermögenswerte	51.405	56.289
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.881	3.622
Vorauszahlungen	1.684	1.718
Sonstige langfristige Vermögenswerte	739	518
Aktive latente Steuern	7.961	7.961
Langfristige Vermögenswerte	284.392	291.426
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	54.907	65.705
Vorauszahlungen	9.537	4.526
Vorratsvermögen	1.606	1.563
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	4.609	3.944
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	342	341
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	36.907	23.755
Kurzfristige Vermögenswerte	107.908	99.834
BILANZSUMME	392.300	391.260

	30.06.2012	31.12.2011
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN		
Eigenkapital		
Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	137.307	137.257
Nennbetrag eigener Anteile aus Aktienrückkauf	-3.399	-
Gezeichnetes Kapital	133.908	137.257
Kapitalrücklage	140.331	140.095
Sonstige Rücklagen	-361	-362
Konzernbilanzverlust	-81.185	-72.069
Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital	192.693	204.921
Auf die nicht beherrschenden Gesellschafter		
entfallendes Eigenkapital	2.431	2.378
Eigenkapital	195.124	207.299
Schulden		
Langfristige Schulden		
Langfristige Schulden aus Finanzierungsverträgen	6.734	6.879
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	13.942	15.404
Wandelschuldverschreibungen	15	15
Pensionsrückstellungen	5.674	5.339
Sonstige Rückstellungen	963	1.036
Rechnungsabgrenzungsposten	11.401	20.914
Passive latente Steuern	4.739	5.065
Langfristige Schulden	43.468	54.652
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	59.585	46.617
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsverträgen	4.674	6.698
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	50.248	28.181
Sonstige Rückstellungen	2.319	2.879
Steuerrückstellungen	4.104	5.764
Rechnungsabgrenzungsposten	23.614	24.781
Sonstige kurzfristige Schulden	9.164	14.389
Kurzfristige Schulden	153.708	129.309
Schulden	197.176	183.961
BILANZSUMME	392.300	391.260

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Eigenkapital				Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzernbilanzverlust	
Saldo zum 1. Januar 2012	137.257	140.095	-362	-72.069	204.921
Konzernergebnis				5.110	5.110
Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis nach Ertragsteuern			1		1
Gesamtergebnis			1	5.110	5.111
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	50	9			59
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		227			227
Rückkauf eigener Aktien	-3.399			-3.241	-6.640
Dividendenausschüttung				-10.985	-10.985
Saldo zum 30. Juni 2012	133.908	140.331	-361	-81.185	192.693
Saldo zum 1. Januar 2011	137.128	139.593	-1.291	-91.382	184.048
Konzernergebnis				9.978	9.978
Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen			-99		-99
Gesamtergebnis			-99	9.978	9.879
Unternehmenserwerb mit nicht beherrschenden Anteilen Öffentliches Angebot für Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen				-13.539	-13.539
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen nach der Erstkonsolidierung				-3.129	-3.129
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	85	90			175
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		42			42
Saldo zum 30. Juni 2011	137.213	139.725	-1.390	-98.072	177.476

Auf die nicht beherrschenden Anteile entfallendes Eigenkapital	Konzern-Eigenkapital	
2.378	207.299	Saldo zum 1. Januar 2012
53	5.163	Konzernergebnis
		Erfolgsneutral erfasstes sonstiges Ergebnis
	1	nach Ertragsteuern
53	5.164	Gesamtergebnis
	59	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	227	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
	-6.640	Rückkauf eigener Aktien
	-10.985	Dividendenausschüttung
2.431	195.124	Saldo zum 30. Juni 2012
-	184.048	Saldo zum 1. Januar 2011
421	10.399	Konzernergebnis
-33	-132	Erfolgsneutral erfasste Erträge und Aufwendungen
388	10.267	Gesamtergebnis
4.620	4.620	Unternehmenserwerb mit nicht beherrschenden Anteilen
		Öffentliches Angebot für Erwerb von nicht
	-13.539	beherrschenden Anteilen
		Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen
-3.265	-6.394	nach der Erstkonsolidierung
	175	Ausübung von Wandelschuldverschreibungen
	42	Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung
1.743	179.219	Saldo zum 30. Juni 2011

GESAMTERGEBNISRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 30.06. 2012	01.01. – 30.06. 2011
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen		
Versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	1	-194
Steuereffekt, gesamt	-	62
Im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Wertänderungen	1	-132
Konzernergebnis	5.163	10.399
Summe aus Konzernergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen des Geschäftsjahres	5.164	10.267
davon auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallendes Gesamtergebnis	53	388
davon auf die Anteilseigner der QSC AG entfallendes Gesamtergebnis	5.111	9.879

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 30. Juni 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 30. Juni 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 Standortnetzwerke, Outsourcing-Lösungen, Rechenzentrumsdienstleistungen wie Housing und Hosting sowie in zunehmendem Maße Cloud-Services. Einen wichtigen Bestandteil des Leistungsspektrums bildet darüber hinaus das IT-Consulting; die QSC-Gruppe ist Beratungspartner für SAP- und Microsoft-Lösungen.

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

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

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

in T €	Direkter Vertrieb	Indirekter Vertrieb	Wiederverkäufer	Überleitung	Konzern
01.04. – 30.06.2012					
Umsatzerlöse	45.895	28.850	41.871	-	116.616
Kosten der umgesetzten Leistungen	-30.221	-14.990	-33.917		-79.128
Bruttoergebnis vom Umsatz	15.674	13.860	7.954	-	37.488
Marketing- und Vertriebskosten	-4.267	-3.423	-2.734		-10.424
Allgemeine Verwaltungskosten	-5.322	-2.065	-1.411		-8.798
Abschreibungen	-5.410	-2.803	-4.838		-13.051
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-44	-38	-31		-113
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-24	-102	-62		-188
Operatives Ergebnis	607	5.429	-1.122	-	4.914
Vermögenswerte	184.562	112.734	87.043	7.961	392.300
Schulden	73.152	30.447	88.838	4.739	197.176
Investitionen	7.960	1.847	1.070	-	10.877
01.04. – 30.06.2011					
Umsatzerlöse	35.565	30.740	55.526	-	121.831
Kosten der umgesetzten Leistungen	-20.448	-17.384	-45.053		-82.885
Bruttoergebnis vom Umsatz	15.117	13.356	10.473	-	38.946
Marketing- und Vertriebskosten	-3.917	-4.585	-3.227		-11.729
Allgemeine Verwaltungskosten	-3.095	-2.297	-1.934		-7.326
Abschreibungen	-4.084	-2.901	-5.938		-12.923
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-3	-3	-10		-16
Sonstiges betriebliches Ergebnis	19	-581	17		-545
Operatives Ergebnis	4.037	2.989	-619	-	6.407
Vermögenswerte	151.957	73.193	136.380	8.484	370.014
Schulden	55.641	19.328	111.202	4.624	190.795
Investitionen	6.088	1.508	5.114	-	12.710

in T €	Direkter Vertrieb	Indirekter Vertrieb	Wiederverkäufer	Überleitung	Konzern
01.01. – 30.06.2012					
Umsatzerlöse	87.958	57.664	87.025	-	232.647
Kosten der umgesetzten Leistungen	-57.416	-29.866	-69.921		-157.203
Bruttoergebnis vom Umsatz	30.542	27.798	17.104	-	75.444
Marketing- und Vertriebskosten	-9.243	-7.050	-5.881		-22.174
Allgemeine Verwaltungskosten	-10.457	-4.235	-2.912		-17.604
Abschreibungen	-10.835	-5.609	-9.975		-26.419
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-89	-76	-62		-227
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-113	167	-122		-68
Operatives Ergebnis	-195	10.995	-1.848	-	8.952
Vermögenswerte	184.562	112.734	87.043	7.961	392.300
Schulden	73.152	30.447	88.838	4.739	197.176
Investitionen	13.742	3.743	2.088	-	19.573
01.01. – 30.06.2011					
Umsatzerlöse	59.282	58.700	108.929	-	226.911
Kosten der umgesetzten Leistungen	-30.726	-34.424	-85.871		-151.021
Bruttoergebnis vom Umsatz	28.556	24.276	23.058	-	75.890
Marketing- und Vertriebskosten	-6.990	-8.709	-6.166		-21.865
Allgemeine Verwaltungskosten	-5.612	-4.363	-3.574		-13.549
Abschreibungen	-7.047	-5.896	-12.356		-25.299
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung	-10	-8	-23		-41
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-73	-589	2		-660
Operatives Ergebnis	8.824	4.711	941	-	14.476
Vermögenswerte	151.957	73.193	136.380	8.484	370.014
Schulden	55.641	19.328	111.202	4.624	190.795
Investitionen	8.471	3.626	6.973	-	19.070

4 Aktienrückkaufprogramm

Im Zeitraum vom 21. Mai 2012 bis zum 30.06.2012 hat QSC 3.398.930 Aktien entsprechend 2,48 Prozent des Grundkapitals aufgrund der entsprechenden Ermächtigung durch die Hauptversammlung zu einem durchschnittlichen Kurs von 1,9487 Euro je Aktie erworben. Im ersten Halbjahr 2012 hat QSC insgesamt T € 6.640 für den Aktienrückkauf ausgegeben, die in Höhe von T € 3.399 das gezeichnete Kapital und in Höhe von T € 3.241 das Konzernbilanzergebnis vermindern.

5 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

In den ersten sechs 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
01.01. – 30.06.2012				
IN-telegence GmbH	433	20	558	16
Teleport Köln GmbH	18	3	24	3
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	106	-	126
01.01. – 30.06.2011				
IN-telegence GmbH & Co. KG	314	17	326	25
Teleport Köln GmbH	9	5	10	6
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	777	-	92

in T €	Forderungen	Schulden
30. Juni 2012		
IN-telegence GmbH	96	7
Teleport Köln GmbH	4	-
31. Dezember 2011		
IN-telegence GmbH & Co. KG	141	-
Teleport Köln GmbH	6	-

6 Vorstand

	Aktien		Wandlungsrechte	
	30.06.2012	30.06.2011	30.06.2012	30.06.2011
Dr. Bernd Schlobohm	13.918.372	13.818.372	200.000	200.000
Jürgen Hermann	225.000	180.000	200.000	200.000
Arnold Stender	-	-	25.000	25.000
Thomas Stoek	30.385	7.360	-	-

7 Aufsichtsrat

	Aktien		Wandlungsrechte	
	30.06.2012	30.06.2011	30.06.2012	30.06.2011
Herbert Brenke	187.820	187.820	-	-
John C. Baker [bis 31. Mai 2012]	203.072	52.135	-	-
Gerd Eickers	13.977.484	13.877.484	-	-
David Ruberg	14.563	14.563	-	-
Klaus-Theo Ernst	500	500	-	-
Jörg Mügge	4.000	4.000	-	-

8 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Der angekündigte Umwandlungsrechtliche Squeeze-out und die damit verbundene Verschmelzung der INFO Gesellschaft für Informationssysteme AG („INFO AG“) auf die 100-prozentige QSC Tochter INFO Gesellschaft für Informationssysteme Holding AG („INFO Holding“) wurde am 17. Juli 2012 durch die Eintragung ins Handelsregister der INFO Holding wirksam. Die INFO Holding ist nun eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der QSC AG und wird die bisherige Firma und Marke der INFO AG fortführen. Der Kaufpreis für die restlichen Stückaktien von 307.943 betrug T € 5.812.

Köln, im August 2012



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Arnold Stender



Thomas Stoek

Kalender

Quartalsbericht
5. November 2012

Kontakt

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

Impressum

Verantwortlich
QSC AG, Köln

Gestaltung
sitzgruppe, Düsseldorf

Fotografie
Nils Hendrik Müller, Braunschweig

Weitere Informationen unter www.qsc.de