

3. Quartal 2010

3. Quartal

Highlights

Zweistelliges Wachstum IP-basierter Umsätze

Im dritten Quartal 2010 steigerte QSC den Umsatz mit IP-basierten Produkten und Diensten um 13 Prozent auf 73,1 Millionen Euro. Ihr Anteil am Gesamtumsatz von 105,6 Millionen Euro erhöhte sich auf 69 Prozent im Vergleich zu 62 Prozent im dritten Quartal 2009 – sichtbares Zeichen des erfolgreichen Transformationsprozesses.

Konzerngewinn steigt auf 5,8 Millionen Euro

QSC erwirtschaftete im abgelaufenen Quartal einen Konzerngewinn von 5,8 Millionen Euro und konnte diesen damit binnen Jahresfrist nahezu verdreifachen; im Vorjahresquartal lag der Konzerngewinn bei 2,1 Millionen Euro.

Start der ersten bundesweiten Open-Access-Plattform

Im August präsentierte QSC die erste bundesweite Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für Anbieter und Nachfrager von Internetanschlüssen mit Glasfaser-Geschwindigkeit. Erste Partner sind 1&1 Internet sowie die Leipziger HL komm, die bereits eine Glasfaser-Infrastruktur bis in die Gebäude hinein betreibt.

Systemhäuser von ElectronicPartner vermarkten QSC-Produkte

Schritt für Schritt erhöht QSC die Vertriebskraft im Mittelstand. Jüngster Fachdistributionspartner ist comTeam, der ITK-Systemhausverbund von ElectronicPartner, der insbesondere die innovativen Sprach-Daten-Produkte von QSC, wie IPfonie centraflex, vermarkten wird.

QSC-Aktie gewinnt 25 Prozent

Nach längerem Zögern honorierte der Kapitalmarkt im dritten Quartal 2010 den erfolgreichen Transformationsprozess von QSC: Der Kurs stieg binnen drei Monaten um 25 Prozent auf 1,67 Euro.

Inhalt

Mission Statement	01
Brief an die Aktionäre	02
Die QSC-Aktie	04
Konzernzwischenbericht	05
Konzernzwischenabschluss	17
Anhang zum Konzernzwischenabschluss	22
Kalender, Kontakt	29

Kennzahlen

in Mio. €	01.07. – 30.09. 2010	01.07. – 30.09. 2009	01.01. – 30.09. 2010	01.01. – 30.09. 2009
Umsatz	105,6	104,4	316,4	315,7
Bruttoergebnis	36,3	35,3	111,9	107,5
EBITDA	20,3	19,2	59,6	57,7
Abschreibungen ¹	13,8	16,1	44,0	49,8
EBIT	6,5	3,1	15,6	7,9
Konzernergebnis	5,8	2,1	13,2	4,6
Ergebnis je Aktie ² (in Euro)	0,04	0,02	0,10	0,03
EBITDA-Marge (in Prozent)	19,2	18,4	18,8	18,3
EBIT-Marge (in Prozent)	6,2	3,0	4,9	2,5
Investitionen	8,2	10,3	21,9	34,7
Free Cashflow	8,5	2,6	20,6	9,2
Nettoliquidität			21,4 ³	0,7 ⁴
Liquidität			48,5 ³	41,3 ⁴
Eigenkapital			173,1 ³	159,7 ⁴
Langfristige Schulden			45,0 ³	54,2 ⁴
Kurzfristige Schulden			82,7 ³	97,3 ⁴
Bilanzsumme			300,9 ³	311,3 ⁴
Eigenkapitalquote (in Prozent)			57,5	51,3
Schlusskurs Xetra zum 30. September (in Euro)			1,67	1,82
Anzahl der Aktien zum 30. September (in Stück)			136.998.137	136.998.137
Marktkapitalisierung zum 30. September			228,8	249,3
Mitarbeiter zum 30. September			619	660

¹ inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

² verwässert und unverwässert

³ per 30. September 2010

⁴ per 31. Dezember 2009

Mission » QSC ist der führende Mittelständler der Telekommunikationsbranche, der durch höchste Qualität und Kundenorientierung nachhaltig Werte für Mittelständler, Partner und Mitarbeiter schafft.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

mit 5,8 Millionen Euro erwirtschaftete QSC im abgelaufenen Quartal einen höheren Gewinn als im Gesamtjahr 2009. Keine andere Kennzahl verdeutlicht so gut die großen Fortschritte bei der Steigerung der Ertragskraft unseres Unternehmens. Diese basiert in erster Linie auf der Konzentration auf margenstarke IP-basierte Umsätze und damit auf dem kontinuierlichen Transformationsprozess von einem Netzbetreiber zu einem Serviceanbieter. Im dritten Quartal 2010 erwirtschaftete QSC bereits 69 Prozent ihrer Umsätze mit IP-basierten Produkten und Diensten; im Vorjahresquartal hatte diese Größe erst bei 62 Prozent gelegen. Binnen Jahresfrist konnten wir damit diese zukunftsträchtigen Umsätze um 13 Prozent auf 73,1 Millionen Euro erhöhen.

QSC erwirtschaftet 69 Prozent der Umsätze mit IP-basierten Produkten und Diensten

Der steigende Konzerngewinn ist zudem eine Folge rückläufiger Abschreibungen. Nach Beendigung der Investitionsphase wird die Attraktivität unseres Geschäftsmodells immer sichtbarer. Auch für die kommenden Jahre planen wir im Netz lediglich Ersatz- und Erneuerungsinvestitionen; die Abschreibungen werden damit weiter zurückgehen. Als Serviceanbieter wird QSC stattdessen in erster Linie bestehende und neue Infrastrukturen intelligent nutzen und bündeln.

Das Potenzial dieser Strategie verdeutlicht die erste bundesweite Open-Access-Plattform, die wir Ende August vorgestellt haben. Derzeit beginnen zahlreiche kommunale und regionale Betriebe in Deutschland, eine Glasfaser-Infrastruktur bis in die Gebäude hinein aufzubauen. Unsere Open-Access-Plattform verschafft ihnen die Möglichkeit, diese Netze von Beginn an besser auszulasten und so ihre Investitionen in den sogenannten Next Generation Access (NGA) schneller zu amortisieren. Die Plattform ist als Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für Anbieter und Nachfrager konzipiert und ermöglicht es beispielsweise, überregionalen Internet-Service-Providern in einer Stadt Bandbreiten von bis zu 100 Megabit pro Sekunde anzubieten. Genau dies macht 1&1 Internet ab Anfang 2011 in Leipzig, wo der regionale Anbieter HL komm seine Glasfaserleitungen anbietet. Da bereits weit mehr als 50 weitere Kommunen nach unseren Analysen eine NGA-Infrastruktur aufbauen oder aufbauen wollen, eröffnet sich QSC als bundesweitem Plattformbetreiber hier langfristig ein attraktiver Markt. Zugleich können wir so auch unseren Geschäftskunden noch höhere Bandbreiten anbieten.

Neue Dienste wie die Open-Access-Plattform und das bereits im Juni vorgestellte Managed Outsourcing mit freenet als erstem Kunden sind Meilensteine auf dem Weg von QSC zu einem Serviceanbieter. Auf diesem Weg verbessern wir kontinuierlich unser bestehendes Angebot an IP-basierten Produkten und Diensten. Anfang Oktober stellten wir die neueste Generation unserer netzbasierten Telefonielösung IPfonie centraflex vor und stießen insbesondere mit dem erweiterten Angebot an Schnittstellen zu Adress- und Kundendatenbanken auf großes Interesse bei mittelständischen Kunden.

Für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ist es besonders erfreulich, dass nach längerem Zögern auch der Kapitalmarkt diese positiven Entwicklungen honoriert. Der Kurs unserer Aktie stieg im abgelaufenen Quartal um 25 Prozent auf 1,67 Euro. Die geplante weitere Stärkung der



Der Vorstand Dr. Bernd Schlobohm // Jürgen Hermann // Joachim Trickl

Ertrags- und Finanzkraft sowie eine Fortsetzung des erfolgreichen Transformationsprozesses dürften die Attraktivität unserer Aktie in den kommenden Monaten erhöhen. Der Gewinn von 13,2 Millionen Euro bzw. 0,10 Euro je Aktie in den ersten neun Monaten unterstreicht die Ertragspotenziale unseres Unternehmens.

Köln, im November 2010

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Jürgen Hermann

Joachim Trickl

Die QSC-Aktie

Kurs steigt um 25 Prozent • Der Kapitalmarkt honorierte im dritten Quartal 2010 nach längerem Zögern den erfolgreichen Transformationsprozess und die damit verbundene steigende Finanz- und Ertragskraft von QSC: Der Kurs stieg im abgelaufenen Quartal um 25 Prozent auf 1,67 Euro zum 30. September 2010. Zu dem Anstieg kam es insbesondere nach Vorlage der Halbjahreszahlen, die die anhaltend positive Entwicklung des Unternehmens dokumentiert hatten.

Mit diesem Kursplus entwickelte sich die Aktie deutlich besser als die maßgeblichen Indizes: Der DAX legte im dritten Quartal 2010 um 4 Prozent zu, der TecDAX gewann 6 Prozent. Zugleich konnte die QSC-Aktie einen großen Teil der Kursverluste der ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres wieder ausgleichen. Mit 1,67 Euro lag der Schlusskurs am 30. September 2010 lediglich noch 3 Cent unter dem Vorjahresschlusskurs von 1,70 Euro. Mit diesem leichten Rückgang um 2 Prozent entwickelte sich die Aktie seit Jahresbeginn sogar besser als der TecDAX, der in diesem Zeitraum 4 Prozent verlor.

Der Kursanstieg im dritten Quartal 2010 ging mit einer Belebung des Handels einher. Die Zahl der durchschnittlich pro Tag gehandelten QSC-Aktien stieg auf 334.000 gegenüber 309.000 im Vorquartal. Das Handelsvolumen erhöhte sich auf 34,4 Millionen Euro gegenüber 28,0 Millionen Euro im zweiten Quartal 2010.

Kaufempfehlungen überwiegen • Der erfolgreiche Transformationsprozess sowie die steigende Finanz- und Ertragskraft führen zu einer wachsenden Zahl positiver Analysteneinschätzungen mit höheren Kurszielen. Nach Veröffentlichung der Halbjahreszahlen empfahlen fünf Institute die QSC-Aktie zum Kauf, vier empfehlen, sie zu halten, und nur eine Bank rät zum Verkauf.

Basierend auf der positiven Einschätzung vieler Analysten kam es in den Sommermonaten zu zahlreichen Gesprächen mit institutionellen Investoren. Auf Roadshows und Konferenzen in Frankfurt, Hamburg, London, Luxemburg, Paris und Zürich sowie in diversen Einzelgesprächen präsentierte der Vorstand den Wandel von QSC zu einem Serviceanbieter. Auch infolge dieser Investor-Relations-Aktivitäten gelang es, die Zurückhaltung vieler institutioneller Investoren Schritt für Schritt zu überwinden. Ihr Anteil am Streubesitz stieg in den vergangenen Monaten auf 51 Prozent. Insgesamt belief sich der Anteil des Streubesitzes am Grundkapital zum 30. September 2010 unverändert auf 55,3 Prozent. Größte Aktionäre blieben die beiden Gründer Dr. Bernd Schlobohm und Gerd Eickers mit jeweils 10,1 Prozent sowie die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft Baker Capital mit 24,5 Prozent.

QSC-Aktie entwickelt sich im laufenden Jahr besser als der TecDAX

KURSVERLAUF DER QSC-AKTIE (Basis indexiert)



Konzernzwischenbericht 3. Quartal 2010

RAHMENBEDINGUNGEN

Konjunktur erholt sich von globaler Wirtschafts- und Finanzkrise • Laut Herbstgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute dürfte das deutsche Bruttoinlandsprodukt 2010 um 3,5 Prozent wachsen. Damit gleicht die Wirtschaft einen guten Teil des Konjunktur einbruchs von -5,0 Prozent aus dem Vorjahr bereits wieder aus. Nach einem außergewöhnlich starken zweiten Quartal 2010 wird das Wachstum allerdings nach Einschätzung vieler Konjunkturrexperten wieder abflachen; für 2011 erwarten die Forschungsinstitute einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 2,0 Prozent.

ENTWICKLUNG DES BRUTTOINLANDSPRODUKTS IN DEUTSCHLAND



Neben dem traditionell starken Export stützen zunehmend Investitionen von Unternehmen den konjunkturellen Aufschwung; diese Größe liegt aber weiterhin deutlich unter dem Niveau vor Ausbruch der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008. Von dieser schrittweisen Erholung der Investitionsbereitschaft profitieren auch Telekommunikationsanbieter wie QSC, die sich auf Geschäftskunden konzentrieren.

Die Entwicklung des Gesamtmarktes für Telekommunikation (TK) wird aber weiterhin durch den harten Preiswettbewerb insbesondere im Privatkundenmarkt geprägt. Der Branchenverband VATM geht vor diesem Hintergrund in seiner Anfang Oktober vorgelegten Marktstudie davon aus, dass die TK-Umsätze in Deutschland im laufenden Jahr auf 61,0 Milliarden Euro nach 61,8 Milliarden Euro im Jahr 2009 zurückgehen werden. Allein das Festnetzgeschäft mit Sprach- und Datendiensten muss einen Umsatzrückgang um 1,2 Milliarden Euro auf 33,0 Milliarden Euro verkraften.

41 Prozent mehr Voice-over-IP-Anschlüsse • Eine weitere Aufschlüsselung der Umsätze zeigt, dass sich 2010 bei Sprachdiensten die Entwicklung hin zu Komplettanschlüssen fortsetzt und Angebote wie Call-by-Call und Preselect an Bedeutung verlieren. Eine wachsende Zahl dieser Komplettanschlüsse basiert auf der Voice-over-IP-Technologie – nach Berechnungen des VATM wird ihre Zahl 2010 um 41 Prozent auf 5,2 Millionen steigen.

Bei Sprachdiensten setzen sich Komplettanschlüsse auf breiter Front durch

VOIP-BASIERTE KOMPLETTANSCHLÜSSE IN DEUTSCHLAND (in Mio.)



Bei breitbandigen Anschlüssen kommt es zu einer zunehmenden Marktsättigung. 2010 dürfte ihre Zahl lediglich um 1,8 Millionen auf 26,9 Millionen zunehmen, wobei alternative Anschlussarten wie das TV- und das Glasfaser-Kabel mehr neue Kunden gewinnen als die Deutsche Telekom oder ihre Wettbewerber. Ende 2010 werden voraussichtlich bereits 650.000 Haushalte in Deutschland an ein Glasfasernetz bis zum Gebäude angeschlossen sein – vor drei Jahren lag diese Zahl erst bei 110.000. Als erstes Unternehmen hat QSC eine bundesweite Open-Access-Plattform geschaffen, um diese neue Infrastruktur über eine einzelne Region hinaus zugänglich zu machen.

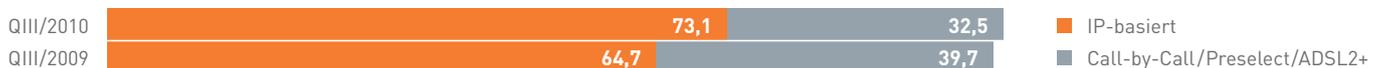
Cloud Computing verspricht hohe Wachstumsdynamik • Einen weiteren zukunftsträchtigen Markt sieht QSC im sogenannten Cloud Computing, der Verlagerung von Geschäftsprozessen in das Internet, die sich ohne leistungsstarke Telekommunikationsdienste nicht realisieren lässt. Anfang Oktober legte der Dachverband BITKOM hierzu eine neue Prognose vor. Danach dürften die Umsätze mit Cloud Computing in Deutschland von derzeit 1,1 Milliarden Euro bis 2014 auf 8,2 Milliarden Euro steigen. Den wichtigsten Markt werden Software-as-a-Service-Lösungen bilden; eine solche bietet QSC bereits mit der virtuellen Telefonanlage IPfonie centraflex.

Cloud-Computing-Umsätze steigen bis zum Jahr 2014 auf 8,2 Milliarden Euro

GESCHÄFTSVERLAUF

Umsatzwachstum um 13 Prozent mit IP-basierten Produkten und Diensten • QSC steigerte im dritten Quartal 2010 den Umsatz auf 105,6 Millionen Euro gegenüber 104,4 Millionen Euro im Vorjahresquartal und setzte zugleich den Transformationsprozess von einem Netzbetreiber zu einem Serviceanbieter erfolgreich fort. Die Umsätze mit klassischen Produkten eines Netzbetreibers wie Call-by-Call und ADSL2+ sanken im abgelaufenen Quartal um 7,2 Millionen Euro auf 32,5 Millionen Euro; die Umsätze mit IP-basierten Produkten und Diensten stiegen demgegenüber um 8,4 Millionen Euro auf 73,1 Millionen Euro.

UMSATZ-MIX (in Mio. €)



Damit erzielte QSC im dritten Quartal 2010 bereits 69 Prozent der Umsätze in zukunftsträchtigen Geschäftsfeldern; im Vorjahr hatte diese Größe bei 62 Prozent gelegen. In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 316,4 Millionen Euro gegenüber 315,7 Millionen Euro im Vorjahr.

QSC gewinnt neue Kunden im Mittelstand • Mit ihrem breiten Angebot an IP-basierten Produkten und Diensten kann QSC Schritt für Schritt höhere Umsätze mit Bestandskunden realisieren und zugleich neue Kunden insbesondere im Mittelstand gewinnen. So realisiert das Unternehmen jetzt unter anderem ein IP-VPN für die Papier Union GmbH. Der führende Papiergroßhändler mit 17 Niederlassungen in Deutschland nutzt künftig eine maßgeschneiderte QSC-Lösung für die sichere und effiziente Kommunikation zwischen seinen Standorten.

Systematisch erhöht QSC zugleich die Vertriebskraft. Als weiteren Fach-Distributor konnte das Unternehmen den ElectronicPartner ITK-Systemhausverbund comTeam gewinnen. Wie andere Fach-Distributoren wird auch comTeam mit seinen gut 250 Marken-Systemhäusern einen Schwerpunkt auf die Vermarktung der Telefonielösung IPfonie centraflex legen. Gerade kleine und mittelgroße Unternehmen können hier ohne Investitionen in Hardware die Vorteile einer flexiblen, netzbasierten Sprachkommunikation mit hohen Einsparmöglichkeiten nutzen.

Nach intensiver Vorarbeit präsentierte QSC Anfang Oktober die neueste Generation dieser Lösung: IPfonie centraflex 3.0. Diese verfügt über verbesserte Datenbank-Schnittstellen, sodass Kunden jetzt zahlreiche Business-Applikationen sowie Call- oder Contact-Center-Lösungen problemlos anbinden können.

Open Access als neues Geschäftsfeld • Auch mit dem Start der ersten bundesweiten Open-Access-Plattform stellt QSC ihre Innovationskraft unter Beweis. Ende August präsentierte das Unternehmen diese erste Netz-, Prozess- und Dienste-Drehscheibe für den sogenannten Next Generation Access (NGA) einer breiten Öffentlichkeit. Die Plattform verbindet insbesondere regionale Anbieter, die derzeit mit Hochdruck den Ausbau von lokalen Glasfasernetzen vorantreiben, und marktstarke Vertriebspartner, die ihren Kunden auch Breitbandanschlüsse (NGA) mit Geschwindigkeiten von 100 Megabit pro Sekunde oder mehr anbieten wollen. Erste Partner von QSC sind 1&1 Internet und die Leipziger HL komm. 1&1 wird ab Anfang 2011 auch Internetanschlüsse auf Glasfaserbasis anbieten. Mit Open Access erweitert QSC ihr Wholesale-Geschäft um ein weiteres zukunftsträchtiges Geschäftsfeld, denn schätzungsweise weit mehr als 50 Kommunen rüsten derzeit ihre lokale Infrastruktur mit Glasfaser auf.

Die zunehmende Bedeutung solcher breitbandigen Anschlüsse auf Glasfaserbasis gerade in städtischen Ballungsräumen beeinträchtigt allerdings das ADSL2+ Geschäft. Die Zahl der angeschalteten Leitungen ging im dritten Quartal 2010 auch aus diesem Grund auf 532.900 Leitungen gegenüber 555.600 zum 30. Juni 2010 zurück. Der entsprechende Anteil am Gesamtumsatz reduzierte sich auf 22 Prozent nach 28 Prozent im Vorjahresquartal. Mit den zweistellig steigenden Umsätzen mit IP-basierten Produkten und Diensten konnte QSC im dritten Quartal diesen Rückgang kompensieren.

1&1 Internet zählt zu den
ersten Partnern der neuen
Open-Access-Plattform

ERTRAGSLAGE

Bruttoergebnis steigt auf 36,3 Millionen Euro • Die unter Kosten der umgesetzten Leistungen geführten Netzwerkkosten lagen mit 69,3 Millionen Euro im dritten Quartal 2010 leicht über der Vorjahresgröße von 69,1 Millionen Euro. Dies resultiert insbesondere aus den wachsenden Erfolgen bei der Vermarktung von IP-basierten Sprachdiensten. Bei einem Umsatzanstieg um 1,2 Millionen Euro stieg das Bruttoergebnis demnach um 1,0 Millionen Euro auf 36,3 Millionen Euro; die Bruttomarge betrug wie im Vorjahresquartal 34 Prozent.

BRUTTOERGEBNIS (in Mio. €)

QIII/2010	36,3
QIII/2009	35,3

Die Marketing- und Vertriebskosten lagen mit 10,4 Millionen Euro im dritten Quartal 2010 über dem Niveau des Vorjahresquartals von 9,3 Millionen Euro, aber unter dem Niveau des zweiten Quartals 2010 von 10,9 Millionen Euro. Da diese Größe neben direkten Größen auch die Provisionen für Vertriebspartner enthält, kann sie je nach deren Aktivitäten schwanken. Auch die Verwaltungskosten verändern sich bedingt durch einzelne Projekte von Quartal zu Quartal. Im dritten Quartal 2010 beliefen sie sich lediglich auf 5,7 Millionen Euro nach 6,5 Millionen Euro im Vorjahresquartal.

EBITDA-Ergebnis erhöht sich auf 20,3 Millionen Euro • Bei einem Umsatzanstieg um 1,2 Millionen Euro auf 105,6 Millionen Euro verbesserte QSC im dritten Quartal 2010 das EBITDA-Ergebnis um 1,1 Millionen Euro auf 20,3 Millionen Euro. Neben der strikten Kostendisziplin lässt sich diese Ertragsstärke in erster Linie auf die Konzentration auf höhermargige IP-basierte Umsätze zurückführen. Die EBITDA-Marge stieg dadurch auf 19 Prozent gegenüber 18 Prozent im dritten Quartal 2009. QSC definiert das EBITDA als Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisierung von abgegrenzter nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung sowie Abschreibung und Amortisierung von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und Geschäfts- oder Firmenwert. Dieses EBITDA summierte sich in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres auf 59,6 Millionen Euro im Vergleich zu 57,7 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

EBITDA-Marge steigt
im abgelaufenen Quartal
auf 19 Prozent

EBITDA (in Mio. €)

QIII/2010	20,3
QIII/2009	19,2

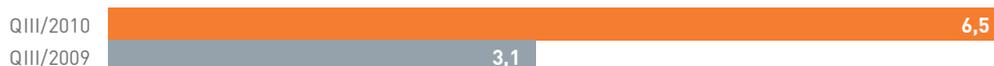
Die Abschreibungen sanken im dritten Quartal 2010 planmäßig und lagen mit 13,8 Millionen Euro um 2,3 Millionen Euro unter dem Niveau des entsprechenden Vorjahreszeitraums von 16,1 Millionen Euro. Insbesondere kundenbezogene Investitionen für die Anschaltung von ADSL2+ Kunden im Jahr 2008 fallen im laufenden Geschäftsjahr Quartal für Quartal aus der Abschreibung heraus.

ABSCHREIBUNGEN (in Mio. €)



EBIT-Marge verdoppelt sich auf 6 Prozent • Das höhere EBITDA-Ergebnis und niedrigere Abschreibungen ermöglichten im dritten Quartal 2010 einen signifikanten Anstieg des operativen Ergebnisses: Das EBIT erhöhte sich auf 6,5 Millionen Euro nach 3,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Die EBIT-Marge verdoppelte sich in diesem Zeitraum auf 6 Prozent. Die Fortschritte bei der Steigerung der Ertragskraft unterstreicht ein Vergleich mit dem zweiten Quartal 2010: Binnen eines Quartals verbesserte sich das EBIT von 5,1 Millionen Euro um 1,4 Millionen Euro auf 6,5 Millionen Euro; der Umsatz stieg in diesem Zeitraum um 0,7 Millionen Euro.

EBIT (in Mio. €)



Das Finanzergebnis belief sich im dritten Quartal 2010 auf -0,4 Millionen Euro nach -0,7 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Vor Ertragsteuern erwirtschaftete QSC demnach ein Ergebnis von 6,1 Millionen Euro gegenüber 2,4 Millionen Euro im dritten Quartal 2009.

Konzerngewinn steigt um 176 Prozent auf 5,8 Millionen Euro • Unter Berücksichtigung von Ertragsteuern in Höhe von -0,3 Millionen Euro erzielte QSC im dritten Quartal 2010 einen Konzerngewinn in Höhe von 5,8 Millionen Euro gegenüber 2,1 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Das Ergebnis je Aktie verdoppelte sich auf 0,04 Euro gegenüber 0,02 Euro im Vorjahresquartal. Nach den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres summiert sich der Konzerngewinn auf 13,2 Millionen Euro gegenüber 4,6 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Quartalsergebnis je Aktie verdoppelt sich auf 0,04 Euro

KONZERNERGEBNIS (in Mio. €)



ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

Zweistellige EBIT-Marge mit Managed Services • Die Umsätze mit Managed Services stiegen im dritten Quartal 2010 um 0,2 Millionen Euro auf 19,0 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahresquartal; im Vergleich zum zweiten Quartal 2010 betrug der Anstieg 0,5 Millionen Euro. Im Lösungsgeschäft mit mittelständischen Unternehmen profitiert QSC von der Positionierung als Mittelständler für Mittelständler und der gezielten Ansprache größerer mittelständischer Betriebe.

UMSATZ MANAGED SERVICES (in Mio. €)



Die Konzentration auf höhermargige Umsätze mit Mittelständlern sowie eine anhaltende Kostendisziplin führten im dritten Quartal 2010 zu einer signifikanten Ergebnisverbesserung: Das Segment Managed Services konnte das Segment-EBITDA auf 4,7 Millionen Euro gegenüber 2,5 Millionen Euro im Vorjahresquartal nahezu verdoppeln; die entsprechende Marge stieg auf 25 Prozent nach 13 Prozent im dritten Quartal 2009. Zugleich erzielte das Segment ein EBIT in Höhe von 2,1 Millionen Euro und damit eine EBIT-Marge in Höhe von 11 Prozent; im Vorjahr war im dritten Quartal noch ein negatives operatives Ergebnis in Höhe von -0,1 Millionen Euro angefallen.

Managed Services erzielt EBITDA-Marge von 25 Prozent

EBIT MANAGED SERVICES (in Mio. €)



Steigender Umsatzanteil höhermargiger IP-basierter Produkte • Im dritten Quartal 2010 erzielte QSC im Segment Produkte einen Umsatz von 21,4 Millionen Euro nach 22,8 Millionen Euro im dritten Quartal 2009. Rückläufigen Umsätzen in der konventionellen Sprachtelefonie standen steigende Umsätze mit IP-basierten Produkten gegenüber. Der Anteil von Call-by-Call und Pre-select am Segmentumsatz sank im dritten Quartal 2010 auf 41 Prozent gegenüber 43 Prozent im Vorjahresquartal.

UMSATZ PRODUKTE (in Mio. €)



Fokus auf IP-basierte
Produkte stärkt
Ertragskraft nachhaltig

Während der Umsatz um 1,4 Millionen Euro zurückging, verbesserte sich das Segment-EBITDA um 0,7 Millionen Euro auf 5,4 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge stieg auf 25 Prozent gegenüber 21 Prozent im dritten Quartal 2009. Auch das operative Ergebnis verbesserte sich deutlich auf 2,8 Millionen Euro nach 1,8 Millionen Euro im dritten Quartal 2009; die EBIT-Marge stieg in diesem Zeitraum von 8 Prozent auf 13 Prozent – die Konzentration auf IP-basierte Produkte führt zu einer nachhaltigen Steigerung der Ertragskraft.

EBIT PRODUKTE (in Mio. €)



Starkes Sprachgeschäft im Segment Wholesale/Reseller • Das umsatzstärkste Segment profitierte im dritten Quartal 2010 unverändert von dem frühzeitigen Ausbau des Next Generation Network, auf dessen Basis QSC qualitativ hochwertige und zugleich kostengünstige IP-basierte Sprachdienste anbietet. Aufgrund der Erfolge im Voice-Wholesale-Geschäft stieg der Umsatz in diesem Segment auf 65,2 Millionen Euro gegenüber 62,8 Millionen Euro im dritten Quartal 2009. Mit der positiven Entwicklung des Wiederverkaufs von Sprachdiensten konnte QSC Umsatzrückgänge im ADSL2+ Geschäft mehr als kompensieren. Der Umsatzanteil dieses Geschäftsfeldes reduzierte sich binnen Jahresfrist auf 36 Prozent gegenüber 47 Prozent im dritten Quartal 2009.

UMSATZ WHOLESALÉ / RESELLER (in Mio. €)



Das Segment Wholesale/Reseller erzielte im zweiten Quartal 2010 mit 10,2 Millionen Euro gegenüber 12,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal das höchste Segment-EBITDA. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus höheren Marketing- und Vertriebskosten, da QSC aufgrund der Erfolge im Voice-Wholesale-Geschäft vermehrt Provisionen an ihre Partner in diesem Geschäftsfeld zahlt. Da sowohl das Voice- als auch das ADSL2+ Wholesale-Geschäft in hohem Maß die Infrastruktur von QSC nutzen, trägt dieses Segment den größten Anteil der Abschreibungen; im dritten Quartal 2010 beliefen sich diese auf 8,5 Millionen Euro gegenüber 10,6 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Das EBIT betrug demnach 1,7 Millionen Euro nach 1,4 Millionen Euro im dritten Quartal 2009.

EBIT WHOLESALÉ / RESELLER (in Mio. €)



FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Operativer Cashflow steigt von Quartal zu Quartal • Im dritten Quartal 2010 erwirtschaftete QSC einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 16,3 Millionen Euro nach 13,6 Millionen Euro im zweiten Quartal und 11,7 Millionen Euro im ersten Quartal des laufenden Jahres. Nach neun Monaten summiert sich der operative Cashflow damit auf 41,6 Millionen Euro gegenüber 55,2 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum, als QSC zu Jahresbeginn noch temporär höhere Verbindlichkeiten und Abschreibungen ausgewiesen hatte. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit liegt nach neun Monaten mit -18,3 Millionen Euro ebenso deutlich unter dem Niveau des Vorjahres von -34,6 Millionen Euro wie der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit. Letzteren konnte QSC in den ersten neun Monaten auf -16,1 Millionen Euro gegenüber -27,3 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum reduzieren.

Free Cashflow steigt auf 8,5 Millionen Euro • Im abgelaufenen Quartal konnte QSC den Free Cashflow, die Differenz aus der Veränderung der liquiden Mittel und der zinstragenden Verbindlichkeiten, auf 8,5 Millionen Euro mehr als verdreifachen; im dritten Quartal 2009 hatte er bei 2,6 Millionen Euro gelegen. In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres erzielte das Unternehmen demnach einen Free Cashflow von 20,6 Millionen Euro im Vergleich zu 9,2 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Die liquiden Mittel, zu denen neben den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten auch die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte zählen, erhöhten sich zum 30. September 2010 um 7,1 Millionen Euro auf 48,4 Millionen Euro gegenüber 41,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2009. Im gleichen Zeitraum reduzierte QSC die zinstragenden Verbindlichkeiten um 13,4 Millionen Euro auf 27,1 Millionen Euro. Die Nettoliquidität, die Differenz beider Größen, erhöhte sich per 30. September 2010 auf 21,4 Millionen Euro gegenüber 0,7 Millionen Euro zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2009.

QSC steigert im dritten Quartal die Nettoliquidität auf 21,4 Millionen Euro

in T €	30.09.2010	31.12.2009
Nettoliquidität		
Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	-10.938	-22.775
Sonstige kurzfristige Schulden	-1.141	-2.774
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-15.000	-15.000
Verzinsliches Fremdkapital	-27.079	-40.549
Zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	48.123	40.952
Zuzüglich zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	331	330
Nettoliquidität	21.375	733

Eigenkapitalquote erhöht sich im abgelaufenen Quartal auf 58 Prozent

Höherer Free Cashflow stärkt Finanzkraft • Der steigende Free Cashflow sowie der wachsende Konzerngewinn gehen in der Bilanz mit einer Erhöhung des Eigenkapitals und einer Reduzierung der Schulden einher. Das Eigenkapital stieg zum 30. September 2010 auf 173,1 Millionen Euro nach 159,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2009, die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 58 Prozent nach 51 Prozent zum Jahresende 2009.

EIGENKAPITALQUOTE



Die langfristigen Schulden verringerten sich zum 30. September 2010 auf 45,0 Millionen Euro gegenüber 54,2 Millionen Euro Ende Dezember 2009. Die langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen sanken in diesem Zeitraum auf 3,0 Millionen Euro gegenüber 7,3 Millionen Euro.

Die kurzfristigen Schulden gingen ebenfalls auf 82,7 Millionen Euro gegenüber 97,3 Millionen Euro zum Jahresende 2009 zurück. Auch hier baute QSC insbesondere zinstragende kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen ab; sie beliefen sich per 30. September 2010 noch auf 7,9 Millionen Euro gegenüber 15,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2009.

Kundenbezogene Investitionen dominieren • QSC investierte im dritten Quartal des laufenden Geschäftsjahres 8,2 Millionen Euro im Vergleich zu 10,3 Millionen Euro im Vorjahresquartal. In den ersten neun Monaten summierten sich die Investitionen auf 21,9 Millionen Euro nach 34,7 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum. 70 Prozent dieser Summe entfielen auf kundenbezogene Investitionen insbesondere für die Anschaltung neuer Kunden; 23 Prozent dienten der Instandhaltung und laufenden Modernisierung der bundesweiten Infrastruktur und 7 Prozent entfielen auf Investitionen in die Betriebsausstattung.

INVESTITIONEN (in Mio. €)



Aufgrund der geringen Investitionen und planmäßigen Abschreibungen ging der Wert der langfristigen Vermögenswerte in der Bilanz zum 30. September 2010 auf 187,0 Millionen Euro nach 209,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2009 zurück. Dagegen stieg der Wert der kurzfristigen Vermögenswerte in diesem Zeitraum auf 113,9 Millionen Euro gegenüber 101,4 Millionen Euro, bedingt im Wesentlichen durch den deutlichen Anstieg der liquiden Mittel.

Solide Bilanzstruktur • Eine steigende Eigenkapitalquote und rückläufige Schulden auf der einen Seite sowie ein abschreibungsbedingt zurückgehender Wert der langfristigen Vermögenswerte auf der anderen Seite verbessern die Bilanzrelationen von Quartal zu Quartal deutlich. Zum 30. September 2010 waren die langfristigen Vermögenswerte zu 117 Prozent mit Eigenkapital und langfristigen Schulden finanziert; am 31. Dezember 2009 hatte dieses Verhältnis bei 102 Prozent gelegen. Die kurzfristigen Schulden machten am 30. September 2010 lediglich noch 73 Prozent der kurzfristigen Vermögenswerte aus; am 31. Dezember 2009 waren es noch 96 Prozent gewesen.

MITARBEITER

Produktivität steigt um 8 Prozent • Zum 30. September 2010 beschäftigte QSC 619 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und damit 14 weniger als zum 30. Juni 2010; im Vergleich zum dritten Quartal 2009 sank die Zahl der Beschäftigten um 41. Insbesondere die 2008 angestoßene Industrialisierung von Prozessen in weiten Teilen des Unternehmens trägt entscheidend zu einer ständigen Verbesserung der Effizienz bei. Diese Effizienzgewinne erlauben es QSC, trotz steigenden Umsatzes frei werdende Stellen nicht neu zu besetzen. Der Umsatz pro Mitarbeiter erhöhte sich im dritten Quartal 2010 auf 171.000 Euro gegenüber 158.000 Euro im Vorjahresquartal; die Produktivität pro Beschäftigten erhöhte sich damit binnen Jahresfrist um 8 Prozent.

Industrialisierung von Prozessen verbessert die Effizienz von QSC

PRODUKTIVITÄT PRO MITARBEITER (in T €)



RISIKOBERICHT

Keine wesentliche Änderung der Risikolage • Im dritten Quartal 2010 gab es keine wesentlichen Veränderungen zu den im Geschäftsbericht 2009 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

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

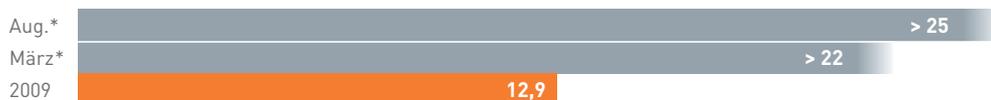
PROGNOSEBERICHT

QSC bekräftigt die im August angehobene Prognose für 2010

QSC plant Verdreifachung des Konzerngewinns • Angesichts der guten Geschäftsentwicklung im dritten Quartal 2010 bekräftigt QSC ihre im August angehobene Prognose für das laufende Geschäftsjahr: Das Unternehmen erwartet einen Free Cashflow von mehr als 25 Millionen Euro und damit eine Verdoppelung gegenüber dem Vorjahreswert von 12,9 Millionen Euro. Zudem plant das Unternehmen ein Umsatz- und EBITDA-Wachstum sowie eine Verdreifachung des Konzerngewinns auf mehr als 16 Millionen Euro nach 5,5 Millionen Euro im Jahr 2009. Im vergangenen Geschäftsjahr hatte QSC einen Umsatz von 420,5 Millionen Euro und ein EBITDA-Ergebnis von 76,9 Millionen Euro erzielt.

2011 erwartet QSC eine weitere Stärkung der Finanz- und Ertragskraft durch die Weiterentwicklung zu einem Serviceanbieter. Für das Geschäftsjahr 2011 strebt das Unternehmen erstmals die Ausschüttung einer Dividende an.

FREE CASHFLOW (in Mio. €)



KONZERNERGEBNIS (in Mio. €)



* geplant für das Geschäftsjahr 2010

Abschwächung des Wirtschaftswachstums erwartet • Nach Überzeugung vieler Wirtschaftsforscher hat die deutsche Wirtschaft in den vergangenen Monaten den Höhepunkt des Wachstumszyklus erreicht. Dafür verbreitert sich zunehmend die Basis des Aufschwungs, da neben den Exporten jetzt auch die Binnennachfrage sowie die Investitionen anziehen. QSC könnte insbesondere von der wachsenden Investitionsbereitschaft mittelständischer Unternehmen profitieren.

Auf dem Telekommunikationsmarkt sieht sich das Unternehmen unverändert einer zweigeteilten Entwicklung gegenüber: Einem anhaltenden Preiswettbewerb und damit insgesamt rückläufigen Umsätzen bei Standardprodukten stehen steigende Umsätze mit IP-basierten Produkten und Diensten gegenüber. Mit neuen Geschäftsfeldern wie dem Managed Outsourcing und der Open-Access-Plattform positioniert sich QSC als einer der Vorreiter auf zukunftssträchtigen IP-basierten Märkten.

Deutliche Zuwächse durch IP-basierte Produkte und Dienste • QSC erwirtschaftet von Quartal zu Quartal steigende IP-basierte Umsätze und kann so rückläufige konventionelle Umsätze kompensieren. Generell achtet das Unternehmen hierbei auf eine Verbesserung der Umsatzqualität und räumt einer höheren Profitabilität den Vorrang gegenüber höheren Umsätzen ein. Dies gilt für alle drei Segmente, wobei insbesondere das Segment Produkte und hier die Geschäftsfelder Call-by-Call und Preselect sowie das Segment Wholesale/Reseller und hier das ADSL2+ Geschäft von dem harten Preiswettbewerb betroffen sind.

Die Profitabilität stärkt QSC darüber hinaus durch eine strikte Kostendisziplin in allen Unternehmensbereichen. Das hohe Kostenbewusstsein aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie der wachsende Umsatzanteil höhermargiger IP-basierter Produkte und Dienste sind die beiden wesentlichen Faktoren für die Planung, ungeachtet des laufenden Transformationsprozesses 2010 Umsatz und EBITDA zu steigern und den Konzerngewinn auf mehr als 16 Millionen Euro zu verdreifachen.

Wachsender Umsatzanteil
höhermargiger IP-basierter
Produkte und Dienste

Verdoppelung des Free Cashflows im Jahr 2010 geplant • Für das Gesamtjahr 2010 plant QSC eine Verdoppelung des Free Cashflows auf mehr als 25 Millionen Euro. Das Unternehmen nutzt diese freien Mittel für den Aufbau einer höheren Liquiditätsreserve und einen weiteren Abbau zinstragender Verbindlichkeiten; zudem dient die höhere Finanzkraft der geplanten Zahlung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2011 sowie der möglichen Finanzierung kleinerer Akquisitionen. Wie bereits im Chancenbericht des Geschäftsberichts 2009 erläutert, schließt das Unternehmen Käufe kleinerer Anbieter, insbesondere im ITK-Software-as-a-Service-Geschäft, aber auch darüber hinaus, nicht aus. Auch die anderen in diesem Geschäftsbericht genannten Chancen gelten unverändert.

Moderate Investitionen • Nach Abschluss der Investitionsphase konzentriert sich QSC auf Ersatz- und Erneuerungsinvestitionen in die bestehende Infrastruktur. Der überwiegende Teil der Investitionen fließt in den Anschluss neuer Kunden an das QSC-Netz und ist damit rein kundenbezogen. Infolge dessen und zugleich fortwährender Abschreibungen verringert sich das langfristige Vermögen von Quartal zu Quartal. Auf der Passivseite der Konzernbilanz steht dem ein von Quartal zu Quartal höheres Eigenkapital gegenüber, da der Verlustvortrag mit steigenden Konzerngewinnen sinkt. Der fortwährende Abbau zinstragender Verbindlichkeiten reduziert darüber hinaus die kurz- und langfristigen Schulden. Im Ergebnis steigt die Finanzkraft von QSC von Quartal zu Quartal.

Konzernzwischenabschluss

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

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.07. – 30.09. 2010	01.07. – 30.09. 2009	01.01. – 30.09. 2010	01.01. – 30.09. 2009
Umsatzerlöse	105.565	104.402	316.394	315.696
Kosten der umgesetzten Leistungen	-69.302	-69.147	-204.474	-208.202
Bruttoergebnis vom Umsatz	36.263	35.255	111.920	107.494
Marketing- und Vertriebskosten	-10.428	-9.336	-33.011	-29.623
Allgemeine Verwaltungskosten	-5.679	-6.480	-19.846	-21.697
Abschreibungen (inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-13.750	-16.079	-43.986	-49.839
Sonstige betriebliche Erträge	648	110	1.296	2.027
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-513	-349	-757	-505
Operatives Ergebnis	6.541	3.121	15.616	7.857
Finanzerträge	46	190	194	636
Finanzierungsaufwendungen	-486	-864	-1.552	-2.700
Ergebnis vor Ertragsteuern	6.101	2.447	14.258	5.793
Ertragsteuern	-349	-370	-1.010	-1.233
Konzernergebnis	5.752	2.077	13.248	4.560
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	0,04	0,02	0,10	0,03
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	0,04	0,02	0,10	0,03

KONZERN-BILANZ (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	30.09.2010	31.12.2009
VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	112.635	126.187
Geschäfts- oder Firmenwert	49.279	49.279
Andere immaterielle Vermögenswerte	24.516	33.658
Sonstige langfristige Vermögenswerte	520	769
Langfristige Vermögenswerte	186.950	209.893
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	55.297	53.595
Vorauszahlungen	4.087	2.497
Vorratsvermögen	1.456	2.372
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	4.613	1.671
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	331	330
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	48.123	40.952
Kurzfristige Vermögenswerte	113.907	101.417
BILANZSUMME	300.857	311.310

	30.09.2010	31.12.2009
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	136.998	136.998
Kapitalrücklage	563.849	563.687
Sonstige Rücklagen	-1.129	-1.129
Konzernbilanzverlust	-526.596	-539.844
Eigenkapital	173.122	159.712
Schulden		
Langfristige Schulden		
Langfristige Schulden gegenüber Minderheitsgesellschaftern	37.375	42.580
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	3.022	7.272
Wandelschuldverschreibungen	25	24
Pensionsrückstellungen	734	741
Sonstige langfristige Schulden	-	576
Passive latente Steuern	3.857	3.056
Langfristige Schulden	45.013	54.249
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	39.514	40.982
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	7.916	15.503
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	15.000	15.000
Rückstellungen	3.940	2.037
Rechnungsabgrenzungsposten	8.136	13.785
Sonstige kurzfristige Schulden	8.216	10.042
Kurzfristige Schulden	82.722	97.349
Schulden	127.735	151.598
BILANZSUMME	300.857	311.310

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 30.09. 2010	01.01. – 30.09. 2009
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Ergebnis vor Steuern	14.258	5.793
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	37.219	43.317
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	48	184
Verlust aus Anlagenabgängen	783	1.847
Veränderung der Rückstellungen	1.896	-470
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-1.702	3.636
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.138	7.791
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-9.786	-6.862
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	41.578	55.236
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-14.252	-24.268
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-4.089	-10.358
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-18.341	-34.626
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Rückzahlung von Schulden gegenüber Minderheitsgesellschaftern	-553	-3.536
Rückzahlung sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden	-1.633	-5.087
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing	-13.880	-18.684
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-16.066	-27.307
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7.171	-6.697
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	40.952	48.823
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 30. September	48.123	42.126
Gezahlte Zinsen	1.335	2.452
Erhaltene Zinsen	170	633
Gezahlte Ertragsteuer	490	210

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital				
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzernbilanzverlust	Konzern-eigenkapital
Saldo zum 1. Januar 2010	136.998	563.687	-1.129	-539.844	159.712
Gesamtergebnis				13.248	13.248
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		162			162
Saldo zum 30. September 2010	136.998	563.849	-1.129	-526.596	173.122
Saldo zum 1. Januar 2009	136.998	563.197	-1.141	-544.626	154.428
Gesamtergebnis				4.560	4.560
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		349			349
Saldo zum 30. September 2009	136.998	563.546	-1.141	-540.066	159.337

ÜBERLEITUNG VOM PERIODEN- ZUM GESAMTERGEBNIS (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 30.09. 2010	01.01. – 30.09. 2009
Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen des Geschäftsjahres	13.248	4.560

Anhang zum Konzernzwischenabschluss

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die QSC AG (nachfolgend auch QSC, QSC AG oder die Gesellschaft), ein mittelständischer Service-Anbieter der Telekommunikationsbranche mit eigenem Next Generation Network (NGN), bietet vor allem mittelständischen Unternehmen die gesamte Palette hochwertiger Breitband-Services an. Neben der Bereitstellung intelligenter netznaher Sprach- und Datendienste realisiert QSC komplette Standortvernetzungen (IP-VPN) inklusive Managed Services und ermöglicht hochperformante DSL-, Ethernet- und Richtfunk-Anbindungen mit bis zu 800 Mbit/s. Darüber hinaus liefert das Unternehmen im Wholesale-Geschäft nationalen und internationalen Carriern, ISPs sowie marktstarken Vertriebspartnern im Privatkundenmarkt die notwendigen Vorprodukte.

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 2009 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. September 2010 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 2009 angewandten Methoden.

Im Geschäftsjahr 2009 wurden nach dem erfolgreichen Vermarktungsbeginn der VoIP-Technologie die ursprünglich angenommenen Nutzungsdauern für die hierzu relevanten Netzkomponenten überprüft und angepasst. Aus diesem Grund wurden die Nutzungsdauern für diese technischen Anlagen und Maschinen von 5 auf 8 Jahre angepasst. Nach IAS 8 wird das Ergebnis revidierter Schätzungen in der Periode der Revision und den Folgeperioden berücksichtigt. Die folgende Tabelle gibt die nach IAS 8 erforderlichen Angaben bei der Änderung von Schätzungen wieder und zeigt die Auswirkungen auf das Konzernergebnis für die jeweilige Periode.

in T €	01.01.–30.09. 2010	01.01.–30.09. 2009
Technische Anlagen und Maschinen	798	1.995
Auswirkungen der Änderungen	798	1.995

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 und die ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen für die Berichtsperiode betreffen. Die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen abweichen. Gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2009 haben sich keine wesentlichen Änderungen der Einschätzungen des Vorstands im Zusammenhang mit der Anwendung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ergeben.

Sofern nichts anderes angegeben ist, 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. September 2010. Im Vergleich zum 31. Dezember 2009 hat sich der Konsolidierungskreis um zwei Gesellschaften erweitert; seit dem 15. Januar 2010 wird die tengo GmbH und seit dem 1. Juli 2010 die F&Q Netzbetriebs GmbH & Co. KG zusätzlich in den Konzernabschluss voll konsolidiert.

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. Ihre wesentlichen Geschäftsfelder fasst QSC in drei Business Units zusammen.

Das Segment Managed Services umfasst maßgeschneiderte Lösungen für die Sprach- und Datenkommunikation von Großunternehmen und Mittelständlern. Dazu gehören insbesondere Aufbau und Betrieb von virtuellen privaten Netzwerken (IP-VPN), aber auch ein breites Leistungsspektrum netznaher Dienstleistungen.

Im Segment Produkte fasst QSC ihr Produktgeschäft zusammen. Mit überwiegend standardisierten Produkten und Prozessabläufen werden die Anforderungen kleinerer Unternehmen und Freiberufler sowie Privatkunden an eine moderne Sprach- und Datenkommunikation vollständig abgedeckt. Das Segment Wholesale/Reseller umfasst das Geschäft von QSC mit Internet-Service-Providern und Netzbetreibern ohne eigene Infrastruktur. Diese vermarkten DSL-Leitungen von QSC sowie Sprach- und Mehrwertdienste in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.

Als zentrale Steuerungsgröße der Segmente dient dem Management das Ergebnis vor Steuern und Zinsen nach IFRS. Somit werden die operativen Kosten den jeweiligen Business Units vollständig zugeordnet und es erfolgt eine komplette Ergebnisrechnung bis zum operativen Ergebnis. 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 €	Managed Services	Produkte	Wholesale/ Reseller	Überleitung	Konzern
01.07. – 30.09.2010					
Umsatzerlöse	19.001	21.370	65.194		105.565
Kosten der umgesetzten Leistungen	-9.272	-11.202	-48.828		-69.302
Bruttoergebnis vom Umsatz	9.729	10.168	16.366	-	36.263
Marketing- und Vertriebskosten	-3.071	-2.865	-4.492		-10.428
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.053	-1.942	-1.684		-5.679
Abschreibungen	-2.547	-2.639	-8.522		-13.708
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-16	-13	-13		-42
Sonstiges betriebliches Ergebnis	45	45	45		135
Operatives Ergebnis	2.087	2.754	1.700	-	6.541
Vermögenswerte	66.848	76.387	157.622	-	300.857
Schulden	10.439	13.962	99.477	3.857	127.735
Investitionen	1.574	1.766	4.830	-	8.170
01.07. – 30.09.2009					
Umsatzerlöse	18.810	22.800	62.792		104.402
Kosten der umgesetzten Leistungen	-11.446	-12.216	-45.485		-69.147
Bruttoergebnis vom Umsatz	7.364	10.584	17.307	-	35.255
Marketing- und Vertriebskosten	-2.727	-3.562	-3.047		-9.336
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.094	-2.258	-2.128		-6.480
Abschreibungen	-2.535	-2.845	-10.583		-15.963
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-47	-33	-36		-116
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-79	-80	-80		-239
Operatives Ergebnis	-118	1.806	1.433	-	3.121
Vermögenswerte	68.113	93.170	165.747	-	327.030
Schulden	24.927	30.279	109.735	2.752	167.693
Investitionen	3.082	869	6.328	-	10.279

in T €	Managed Services	Produkte	Wholesale / Reseller	Überleitung	Konzern
01.01. – 30.09.2010					
Umsatzerlöse	55.649	64.149	196.596		316.394
Kosten der umgesetzten Leistungen	-25.856	-34.074	-144.544		-204.474
Bruttoergebnis vom Umsatz	29.793	30.075	52.052	-	111.920
Marketing- und Vertriebskosten	-9.314	-9.291	-14.406		-33.011
Allgemeine Verwaltungskosten	-6.891	-6.880	-6.075		-19.846
Abschreibungen	-7.881	-8.258	-27.684		-43.823
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-65	-48	-50		-163
Sonstiges betriebliches Ergebnis	30	33	476		539
Operatives Ergebnis	5.672	5.631	4.313	-	15.616
Vermögenswerte	66.848	76.387	157.622	-	300.857
Schulden	10.439	13.962	99.477	3.857	127.735
Investitionen	4.589	4.839	12.482	-	21.910
01.01. – 30.09.2009					
Umsatzerlöse	55.885	70.374	189.437		315.696
Kosten der umgesetzten Leistungen	-33.126	-38.766	-136.310		-208.202
Bruttoergebnis vom Umsatz	22.759	31.608	53.127	-	107.494
Marketing- und Vertriebskosten	-8.491	-11.307	-9.825		-29.623
Allgemeine Verwaltungskosten	-7.628	-7.399	-6.670		-21.697
Abschreibungen	-7.712	-10.179	-31.599		-49.490
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-82	-84	-183		-349
Sonstiges betriebliches Ergebnis	437	457	628		1.522
Operatives Ergebnis	-717	3.096	5.478	-	7.857
Vermögenswerte	68.113	93.170	165.747	-	327.030
Schulden	24.927	30.279	109.735	2.752	167.693
Investitionen	6.223	5.994	22.466	-	34.683

4 Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

In den ersten neun 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.

in T €	Umsatzerlöse	Aufwendungen	Erhaltene Zahlungen	Geleistete Zahlungen
01.01. – 30.09.2010				
IN-telegence GmbH & Co. KG	527	39	654	48
Teleport Köln GmbH	11	3	13	6
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	115	-	158
01.01. – 30.09.2009				
IN-telegence GmbH & Co. KG	556	128	663	132
Teleport Köln GmbH	9	82	10	97
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	114	-	145

in T €	Forderungen	Schulden
30. September 2010		
IN-telegence GmbH & Co. KG	126	-
Teleport Köln GmbH	2	-
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-
31. Dezember 2009		
IN-telegence GmbH & Co. KG	153	-2
Teleport Köln GmbH	1	-3
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	-21

Die IN-telegence GmbH & Co. KG ist ein Anbieter von Mehrwertdiensten im Telekommunikationsbereich. Die Teleport Köln GmbH betreibt und wartet die Nebenstellenanlage von QSC. Die QS Communication Verwaltungs Service GmbH berät QSC im Produktmanagement von Sprachprodukten.

5 Rechtsstreitigkeiten

Im Rechtsstreit zwischen der Deutschen Telekom AG und der Ventelo GmbH über zu viel gezahlte Beträge konnte im Mai 2010 ein Vergleich zwischen beiden Parteien geschlossen werden. Es ergaben sich hieraus keine wesentlichen Einflüsse auf die Vermögens- und Ertragslage des Konzerns.

6 Vorstand

	Aktien		Wandlungsrechte	
	30.09.2010	30.09.2009	30.09.2010	30.09.2009
Dr. Bernd Schlobohm	13.818.372	13.818.372	300.000	350.000
Jürgen Hermann	145.000	145.000	47.000	47.000
Joachim Trickl	5.000	5.000	250.000	250.000

7 Aufsichtsrat

	Aktien		Wandlungsrechte	
	30.09.2010	30.09.2009	30.09.2010	30.09.2009
John C. Baker	10.000	10.000	-	-
Herbert Brenke	187.820	187.820	-	-
Gerd Eickers	13.877.484	13.877.484	-	-
David Ruberg	14.563	14.563	-	-
Klaus-Theo Ernst*	500	500	-	3.258
Jörg Mügge*	4.000	4.000	6.000	6.000

*Arbeitnehmersvertreter

Köln, im November 2010



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Joachim Trickl

Kalender

Hauptversammlung

19. Mai 2011

Konferenzen/Veranstaltungen

22.–24. November 2010

Deutsches Eigenkapitalforum Herbst 2010

Deutsche Börse, Frankfurt

1.–2. Dezember 2010

Berenberg Bank European Conference, London

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

Marcus Pietrek, Düsseldorf

Weitere Informationen unter www.qsc.de