

## Daten und Fakten der QSC AG

### Geschäftsfeld

Die QSC AG (QSC), Köln, führender 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 Standort-Vernetzungen (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, ISP sowie markenstarken Vertriebspartnern im Privatkundenmarkt die notwendigen Vorprodukte. QSC beschäftigt derzeit rund 700 Mitarbeiter und ist im TecDAX gelistet.

<b>Kennzahlen (in Mio. Euro)</b>	<b>Q1 2010</b>	<b>Q1 2009</b>
Umsatz	105,9	107,9
EBITDA	19,6	19,5
Konzernergebnis	3,2	1,4
Free Cashflow	4,6	4,0
CAPEX	7,3	11,5
Mitarbeiter (FTE)	651	664

### Standorte

Berlin, Bremen, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Köln, München und Stuttgart.

### Management

Dr. Bernd Schlobohm	Chief Executive Officer (CEO) und Mitbegründer
Jürgen Hermann	Chief Financial Officer (CFO)
Joachim Trickl	Chief Operating Officer (COO)

**Strategische Geschäftsfelder:**

Managed Services:	Lösungen basierend auf Standortnetzungen (IP-VPN)
Produkte:	Standardisierte Lösungen und Direktanschlüsse für Daten und Sprache
Wiederverkäufer:	Vorleistungen für Carrier, Reseller, ISP, Systemintegratoren und Wholeseller

**Kundenvorteile**

Mit den Kommunikationslösungen und Dienstleistungen von QSC können Kunden ihre eigenen Geschäftsprozesse effizienter gestalten, Kosten sparen und gleichzeitig einen besseren Kundenservice realisieren. Darüber hinaus können QSC-Kunden auf ein hochmodernes Netzwerk vertrauen, das höchsten Anforderungen an Performance, Qualität und Sicherheit gerecht wird.

**Namhafte Kunden**

Namhafte Kunden im VPN-Projektgeschäft von QSC sind unter anderem: ARAG, Die Bahn, Goodyear-Dunlop, HECTAS, HypoVereinsbank, Kaufhof-Gruppe, LCS (ein Unternehmen der LEG NRW), Papier Union, ProMarkt, Tchibo, ThyssenKrupp, TÜV Rheinland Berlin-Brandenburg und Womland.

## **Unternehmensentwicklung**

- 1997 • Gründung als Beratungsunternehmen für Telekommunikation, Internet und Multimedia in Form einer GmbH
- 1999 • Umwandlung in eine Aktiengesellschaft
- 2000 • Im April Börsengang an den Neuen Markt in Frankfurt (QSC) und an die Technologiebörse Nasdaq in New York (QSCG; Delisting in 2002)
  - Erhöhung des Eigenkapitals auf über 420 Millionen EUR
  - Aufbau des DSL-Netzwerkes
  - Erstes Produkt: speedw@y-DSL für Internet Service Provider
- 2001 • Einstieg in das Endkundengeschäft mit der Q-DSL Produktfamilie
- 2002 • Strategische Konzentration auf das Geschäftskundensegment
  - Ausbau der Dienstleistungspalette mit neuen Produkten wie QSC-Security, QSC-VPN und QSC-Voice
  - Beginn des individualisierten Projektgeschäfts für Großunternehmen
  - Übernahme von Ventelo und Positionierung als umfassender Telekommunikationsanbieter mit Sprach- und Datenangebot
- 2003 • Einführung von Q-DSLmax und Q-DSLhome2300
  - Aufnahme in den Prime Standard der Frankfurter Börse im Branchenindex Telekommunikation
  - Aufnahme in den Nemax 50 der Frankfurter Börse
  - Einführung von Q-DSL home2300pro
  - Einführung von QSC-IPfonie
  - vollständige Integration der Ventelo GmbH
- 2004 • seit März im TecDAX gelistet
  - seit November nahezu bundesweite Flächendeckung durch T-DSL Resale
- 2005 • Übernahme der celox telekommunikationsdienste GmbH und damit Erweiterung des Netzes auf über 100 Städte.
- 2006 • HanseNet wird Wholesale Partner für ADSL2+
  - Erwerb der Mehrheit an der Broadnet AG
  - QSC und TELE2 gründen die gemeinsame Netzgesellschaft Plusnet
- 2007 • United Internet/1&1 wird Wholesale-Partner für ADSL2+ Komplett-Anschlüsse
  - Verschmelzung der Broadnet AG auf die QSC AG

- QSC führt IP-Centrex Lösung „IPfonie centraflex“ ein
- 2008 • QSC geht mit „VirtuOS ACD“, eine virtuelle Call-Center-Management Lösung auf NGN-Basis, an den Markt
- Einführung von Q-DSLhome16000 auf ADSL2+ Basis
- Mit SHDSL.bis erweitert QSC sein symmetrisches DSL-Portfolio Q-DSLmax mit Bandbreiten bis zu 10 und 20 Mbit/s.
- 2009 • Mit der Entscheidung, die aktive Vermarktung der Privatkundenprodukte zum April 2009 einzustellen, wird sich QSC in Zukunft noch zielgerichteter ihren Kernkompetenzen, beispielsweise im Bereich der Managed-Services für Geschäftskunden, zuwenden können.
- Erweiterung des Produkts IPfonie centraflex im August
- Gewinnung der Distributoren ALLNET GmbH und MICHAEL TELECOM AG zur Vermarktung
- 2010 • Als dritter Distributor konnte der Vermarktungspartner Nt plus GmbH gewonnen werden
- Gewinnung der SCC GmbH als Exklusivpartner
- freenet Cityline GmbH beschließt langjährige Netzkooperation mit QSC
- QSC bietet neues modulares „QSC-Company-VPN“ für den Mittelstand

**Stand: Juli 2010**

**Weitere Informationen erhalten Sie bei:**

QSC AG  
Claudia Isringhaus  
Leiterin Unternehmenskommunikation  
Tel.: 0221 6698-235  
Fax: 0221 6698-289  
E-Mail: [presse@qsc.de](mailto:presse@qsc.de)