

Daten und Fakten der QSC AG

Geschäftsfeld

QSC – ITK-Lösungen für den Mittelstand

Die QSC AG, Köln, bietet mittelständischen Unternehmen umfassende ITK-Services – von der Telefonie, Datenübertragung, Housing, Hosting bis zu IT-Outsourcing und IT-Consulting. Mit ihren Tochtergesellschaften INFO AG, einem IT-Full-Service Provider mit Sitz in Hamburg, und IP Partner AG, Housing- und Hosting-Spezialist mit Sitz in Nürnberg, zählt die QSC-Gruppe zu den führenden mittelständischen Anbietern von ITK-Leistungen in Deutschland. QSC bietet maßgeschneiderte Managed Services für individuelle ITK-Anforderungen und ein umfassendes Produkt-Portfolio für Kunden und Vertriebspartner, das sich modular dem jeweiligen Kommunikations- und IT-Bedarf anpassen lässt. QSC bietet ihre Dienste auf Basis eines eigenen Next Generation Networks (NGN) an und betreibt eine Open-Access-Plattform, die unterschiedlichste Breitband-Technologien miteinander verbindet. Die QSC AG beschäftigt rund 1.300 Mitarbeiter und ist im TecDAX gelistet.

Kennzahlen (in Mio. Euro)	Q3 2011	Q3 2010
Umsatz	128,3	105,6
EBITDA	20,8	20,3
Konzernergebnis	6,4	5,8
Free Cashflow	6,1	8,5
CAPEX	6,8	8,2

Standorte

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

Management

Dr. Bernd Schlobohm	Vorstandsvorsitzender und Mitbegründer
Jürgen Hermann	Finanzvorstand
Arnold Stender	Vorstand
Thomas Stoek	Vorstand

Strategische Geschäftsfelder:

Managed Services:	Lösungen basierend auf Standortvernetzungen (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: AVAG Holding, ARAG, Deutsches Rotes Kreuz, Explorerer Fernreisen, HECTAS, HypoVereinsbank, Kaufhof-Gruppe, LCS (ein Unternehmen der LEG NRW), Mövenpick Hotels & Resorts, Papier Union, ProMarkt, Tchibo, ThyssenKrupp, TÜV Rheinland Berlin-Brandenburg und Wormland.

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-DSLhome 2300
 - Aufnahme in den Prime Standard der Frankfurter Börse im Branchenindex Telekommunikation
 - Aufnahme in den Nemax 50 der Frankfurter Börse
 - Einführung von Q-DSLhome 2300pro
 - 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-Call Manager“, eine virtuelle Call-Center-Management Lösung auf NGN-Basis, an den Markt
- Einführung von Q-DSLhome 16000 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
- freenet Cityline GmbH beschließt langjährige Netzkooperation mit QSC
- QSC bietet neues modulares „QSC-Company-VPN“ für den Mittelstand
- Akquisition der IP Partner AG, Nürnberg, einem Spezialisten für Hosting und IT-Outsourcing-Services
- QSC erwirbt alle Anteile der Netzgesellschaft Plusnet GmbH & Co. KG
- 2011 • Die Herweck AG, Saarland, wird Distributionspartner für die Vermarktung des QSC-Portfolios
- iPhone App für netzbasierte Telefonanlage „IPfonie centraflex“
- QSC gewinnt Innovationspreis des BMWi: Entwicklung der „SensorCloud“ wird auf drei Jahre vom BMWi gefördert
- Akquisition der INFO AG, Hamburg

- Ankündigung eines Mobilfunkangebotes durch neue Kooperation mit der E-Plus

Stand: September 2011

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

QSC AG
Claudia Isringhaus
Leiterin Unternehmenskommunikation
Tel.: 0221 6698-235
Fax: 0221 6698-289
E-Mail: presse@gsc.de