

2. Quartal 2010

2. Quartal

Highlights

QSC steigert Umsatz und vervierfacht nahezu Konzerngewinn

QSC setzte im zweiten Quartal 2010 den Transformationsprozess erfolgreich fort und steigerte dabei den Umsatz auf 104,9 Millionen Euro nach 103,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal; der Konzerngewinn vervierfachte sich in diesem Zeitraum nahezu auf 4,3 Millionen Euro.

IP-basierte Umsätze wachsen um 12 Prozent

Wie erfolgreich QSC den Transformationsprozess im zweiten Quartal 2010 vorantrieb, zeigt die Entwicklung der IP-basierten Umsätze: Diese stiegen um 7,6 Millionen Euro bzw. 12 Prozent auf 70,8 Millionen Euro. Damit erwirtschaftet QSC bereits 67 Prozent ihrer Umsätze mit zukunftssträchtigen IP-basierten Produkten und Diensten.

Neue Applikationen für IPfonie centraflex

Im Mai öffnete QSC ihre preisgekrönte IP-basierte Telefonanlage IPfonie centraflex für Applikationen von Drittanbietern und ermöglichte damit eine noch individuellere Verknüpfung von Sprachkommunikation und IT-Anwendungen. Als Erstes stellte das Unternehmen eine Schnittstelle für die Integration der CRM-Software von salesforce.com bereit.

Langfristige Netzkooperation mit freenet

Mit einer vorerst auf zehn Jahre angelegten Zusammenarbeit mit freenet baute QSC im Juni ihre führende Stellung im Markt für Voice-over-IP-basierte Sprachtelefonie aus. Ab Dezember realisiert QSC das bisherige schmalbandige Sprachaufkommen des größten netzunabhängigen Telekommunikationsanbieters in Deutschland über das eigene Next Generation Network.

Erhöhung der Free-Cashflow-Prognose

Angesichts der Erfolge im Transformationsprozess erhöhte QSC bei Vorlage der Halbjahreszahlen ihre Prognose für das laufende Geschäftsjahr: Das Unternehmen erwartet jetzt einen Free Cashflow von mehr als 25 Millionen Euro anstatt bislang mehr als 22 Millionen Euro. Zudem plant das Unternehmen ein Umsatz- und EBITDA-Wachstum sowie eine Verdreifachung des Konzerngewinns auf mehr als 16 Millionen Euro.

Inhalt

Mission Statement	01
Brief an die Aktionäre	02
Die QSC-Aktie	04
Konzernzwischenbericht	05
Konzernzwischenabschluss	17
Anhang zum Konzernzwischenabschluss	22
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	29
Kalender, Kontakt	30

Kennzahlen

in Mio. €	01.04. – 30.06. 2010	01.04. – 30.06. 2009	01.01. – 30.06. 2010	01.01. – 30.06. 2009
Umsatz	104,9	103,7	210,8	211,3
Bruttoergebnis	38,0	35,7	75,7	72,2
EBITDA	19,7	19,0	39,3	38,5
Abschreibungen ¹	14,6	16,7	30,2	33,8
EBIT	5,1	2,3	9,1	4,7
Konzernergebnis	4,3	1,1	7,5	2,5
Ergebnis je Aktie ² (in Euro)	0,03	0,01	0,05	0,02
EBITDA-Marge (in Prozent)	18,8	18,3	18,6	18,2
EBIT-Marge (in Prozent)	4,9	2,2	4,3	2,2
Investitionen	6,5	12,9	13,7	24,4
Free Cashflow	7,6	2,6	12,1	6,6
Nettoliiquidität			12,9 ³	0,7 ⁴
Liquidität			44,0 ³	41,3 ⁴
Eigenkapital			167,3 ³	159,7 ⁴
Langfristige Schulden			46,9 ³	54,2 ⁴
Kurzfristige Schulden			88,3 ³	97,3 ⁴
Bilanzsumme			302,6 ³	311,3 ⁴
Eigenkapitalquote (in Prozent)			55,3	51,3
Schlusskurs Xetra zum 30. Juni (in Euro)			1,34	1,45
Anzahl der Aktien zum 30. Juni (in Stück)			136.998.137	136.998.137
Marktkapitalisierung zum 30. Juni			183,6	198,6
Mitarbeiter zum 30. Juni			633	665

¹ inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung

² verwässert und unverwässert

³ per 30. Juni 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,

die Telekommunikationsbranche in Deutschland befindet sich in einem grundlegenden Wandel. Herkömmliche Geschäftsfelder wie die minutenbasierte Sprachtelefonie oder die reine Bereitstellung von Internetanbindungen verlieren an Bedeutung, innovative Lösungen wie Voice over IP und die Einbindung netznaher Dienste als Software-as-a-Service verzeichnen dagegen ein ständig steigendes Interesse auf Kundenseite. Generell gilt: Produkte und Dienste auf Basis des Internetprotokolls (IP) verdrängen Angebote, die noch auf konventionellen Techniken basieren.

QSC ist für diesen Wandel hervorragend aufgestellt. Wir haben bereits ab 2005 ein Next Generation Network ausgebaut und betreiben heute ein flächendeckendes und durchgängig IP-basiertes Netzwerk. Auf dessen Basis erwirtschaftet unser Unternehmen heute zwei Drittel seiner Umsätze mit IP-basierten Produkten und -Diensten – und der Anteil steigt von Quartal zu Quartal. Diese Wachstumsgröße zählt neben dem Free Cashflow zu den zentralen Steuerungsgrößen unseres Unternehmens. Bei kaum einem anderen Telekommunikationsanbieter dürfte der Umsatzanteil dieser zukunftssträchtigen und zugleich margenstärkeren Geschäftsfelder so hoch liegen wie bei QSC.

Zwei Drittel der Umsätze erzielt QSC mit IP-basierten Produkten und Diensten

Dieser Vorsprung trug entscheidend zum Erfolg von QSC im zweiten Quartal 2010 bei: Die IP-basierten Umsätze wuchsen um 12 Prozent auf 70,8 Millionen Euro. Insgesamt steigerte QSC den Umsatz von 103,7 Millionen Euro auf 104,9 Millionen Euro, da zugleich die Bedeutung herkömmlicher Geschäftsfelder planmäßig zurückging.

Wie attraktiv das Wachstum in den zukunftssträchtigen IP-basierten Geschäftsfeldern ist, verdeutlichen zwei weitere Kennzahlen: Der Konzerngewinn vervierfachte sich nahezu auf 4,3 Millionen Euro; im zweiten Quartal 2009 hatte er erst bei 1,1 Millionen Euro gelegen. Und der Free Cashflow, die entscheidende Messgröße für unseren Erfolg im Jahr 2010, verdreifachte sich nahezu auf 7,6 Millionen Euro gegenüber 2,6 Millionen Euro im Vorjahr. Mit 12,1 Millionen Euro hat QSC nach zwei Quartalen bereits einen Free Cashflow in der Größenordnung des Gesamtjahres 2009 erwirtschaftet.

Vor diesem Hintergrund heben wir unsere Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr an: Wir planen jetzt für das Gesamtjahr 2010 einen Free Cashflow von mehr als 25 Millionen Euro anstatt bislang mehr als 22 Millionen Euro. Zudem erwarten wir ein Umsatz- und EBITDA-Wachstum sowie eine Verdreifachung des Konzerngewinns auf mehr als 16 Millionen Euro.

Trotz des laufenden Transformationsprozesses plant QSC somit auch 2010 alle wesentlichen Kennzahlen zu steigern. Mit einer Vielzahl von Initiativen schärfen wir zugleich das Profil von QSC als Dienstleister für mittelständische Kunden und beschleunigen so die Weiterentwicklung unseres Unternehmens von einem Netzbetreiber zu einem Serviceanbieter: Im zweiten Quartal kam es unter anderem zu einer Flexibilisierung und Erweiterung unseres Produktportfolios



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

und der Öffnung unserer virtuellen Telefonanlage IPfonie centraflex für Applikationen von Dritt-
anbietern. Die zweistelligen Zuwachsraten bei den IP-basierten Umsätzen zeigen, dass QSC sich
mit diesen Initiativen auf einem guten Weg befindet. Sie stärken zugleich unsere Überzeugung,
dass QSC zu den Gewinnern des Wandels in der Telekommunikationsbranche zählen wird.

Köln, im August 2010

Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender

Jürgen Hermann

Joachim Trickl

Die QSC-Aktie

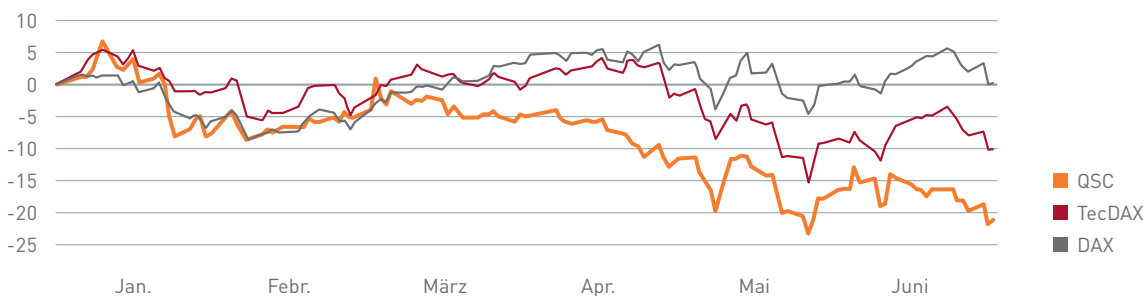
Rückläufige Kurse auf breiter Front • Insbesondere zwei Faktoren verunsicherten im zweiten Quartal 2010 zahlreiche Anleger: Die Diskussionen um die Stabilität des Euro sowie um die Nachhaltigkeit des konjunkturellen Aufschwungs. Diese Verunsicherung führte zu einer volatilen Entwicklung vieler Aktien und über das Quartal hinweg gesehen zu Kursverlusten auf breiter Front. Der DAX verlor im abgelaufenen Quartal 3 Prozent, der TecDAX 10 Prozent. Die QSC-Aktie konnte sich diesem negativen Trend nicht entziehen und musste im abgelaufenen Quartal einen Kursrückgang von 17 Prozent hinnehmen; sie schloss am 30. Juni 2010 bei einem Kurs von 1,34 Euro nach 1,62 Euro am 31. März 2010.

Angesichts der von Quartal zu Quartal steigenden Finanz- und Ertragskraft ist diese Kursentwicklung unbefriedigend, selbst wenn sie zu einem guten Teil durch die Zurückhaltung gerade institutioneller Investoren gegenüber kleineren, vermeintlich risikobehafteten Technologiewerten zu erklären ist. Die Kursverluste sind aber auch eine Folge der Tatsache, dass derzeit zwar viele Investoren den laufenden Transformationsprozess aufmerksam beobachten, von Käufen aber noch absehen. Die bisherigen Fortschritte von QSC auf dem Weg zu einem Serviceanbieter stellte der Vorstand in den vergangenen Monaten auf Roadshows in Frankfurt, London, Paris und Zürich vor.

Analysten honorieren Erfolge im Transformationsprozess • Analysten, die QSC ständig beobachten, honorieren auch aufgrund dieser intensiven Investor-Relations-Arbeit bereits die erkennbaren Erfolge dieses Prozesses. Nach der Veröffentlichung der Quartalszahlen im Mai 2010 stellten vier Analysten die Aktie zum Kauf, drei weitere sahen sie als haltenswert. Lediglich ein Analyst, der 2010 eine Studie über QSC veröffentlichte, gab bislang eine Verkaufsempfehlung. Die Zurückhaltung institutioneller Investoren trug im zweiten Quartal 2010 dazu bei, dass das Handelsvolumen mit durchschnittlich 309.000 Aktien pro Tag deutlich unter dem Niveau des Vorjahresquartals von 473.000 blieb. Zugleich führte diese Zurückhaltung zu einer Verschiebung der Gewichte im Aktionärskreis zugunsten privater Anleger, wobei sich verstärkt auch Family Offices bei QSC engagieren. Privatanleger hielten laut Aktienbuch zum 30. Juni 2010 die Hälfte des Streubesitzes; die andere Hälfte entfiel auf institutionelle Anleger. Insgesamt belief sich der Streubesitzanteil zum 30. Juni 2010 ebenso wie im Vorquartal auf 55,3 Prozent. Größte Aktionäre waren unverändert 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.

Die Hälfte des Streubesitzes halten private Anleger

KURSVERLAUF DER QSC-AKTIE (Basis indexiert)



Konzernzwischenbericht 2. Quartal 2010

RAHMENBEDINGUNGEN

Export treibt Konjunktur an • Nach dem schwachen ersten Quartal 2010 kehrte die deutsche Wirtschaft im zweiten Quartal auf Wachstumskurs zurück. Das Bruttoinlandsprodukt lag dennoch weiter unter dem Niveau vor Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise im Herbst 2008. Der Aufschwung beruhte im Wesentlichen auf Erfolgen deutscher Unternehmen im Export, auch begünstigt durch den schwächeren Euro. Die Binnenkonjunktur in Deutschland entwickelte sich demgegenüber verhalten. Allerdings stiegen zu Jahresbeginn nach fünf stark rückläufigen Quartalen erstmals wieder die Investitionen von Unternehmen.

Die zögerliche Erholung der Binnenkonjunktur prägt den deutschen Telekommunikationsmarkt im laufenden Geschäftsjahr. Der Branchenverband BITKOM geht davon aus, dass der Gesamtumsatz der Branche 2010 um 0,7 Milliarden Euro auf 63,0 Milliarden Euro sinken wird. Ein wichtiger Grund hierfür ist neben der gesamtwirtschaftlichen Lage auch der anhaltende Preiskampf bei Standardprodukten. So liegt der vom Statistischen Bundesamt gemessene Preisindex für Nachrichtenübermittlung im Vergleich zum Referenzjahr 2005 so niedrig wie in keiner anderen Warengruppe; die Preise für Telekommunikationsdienste sanken in diesem Zeitraum um 12 Prozentpunkte. Davon betroffen ist insbesondere die konventionelle und mobile Sprachtelefonie, aber zunehmend auch das DSL-Geschäft mit Privatkunden.

Der Preiskampf bei Standardprodukten überdeckt die Erfolge der Telekommunikationsbranche in zukunftsträchtigen, IP-basierten Geschäftsfeldern. Insbesondere das Zusammenwachsen von Informationstechnologie und Telekommunikation und die verstärkte Verlagerung von Geschäftsprozessen in das Internet („Cloud Computing“) eröffnen der Branche neue Wachstumspotenziale. Das Marktforschungsunternehmen Gartner Group geht davon aus, dass die weltweiten Umsätze mit Cloud Services 2010 um 16,6 Prozent auf 68,3 Milliarden US-Dollar zulegen und sich bis 2014 auf knapp 150 Milliarden US-Dollar mehr als verdoppeln werden. Neben den USA bildet Westeuropa hierbei den größten Markt. Die frühzeitige Transformation von QSC zu einem Serviceanbieter schafft die notwendigen Voraussetzungen, um am Wachstum dieses Marktes sowie weiterer IP-basierter Produkte und Dienste zu partizipieren.

Deutlicher Anstieg
der Umsätze mit Cloud
Services erwartet

GESCHÄFTSVERLAUF

Deutlicher Anstieg der IP-basierten Umsätze • QSC steigerte im zweiten Quartal 2010 den Umsatz auf 104,9 Millionen Euro gegenüber 103,7 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 6,4 Millionen Euro auf 34,1 Millionen Euro; die Umsätze mit IP-basierten Produkten und Diensten stiegen demgegenüber um 7,6 Millionen Euro auf 70,8 Millionen Euro.

UMSATZ-MIX (in Mio. €)

Quartal	IP-basiert	Call-by-Call/Preselect/ADSL2+
QII/2010	70,8	34,1
QII/2009	63,2	40,5

Damit erzielte QSC im zweiten Quartal 2010 bereits 67 Prozent der Umsätze in zukunftsträchtigen Geschäftsfeldern; im Vorjahr hatte diese Größe bei 61 Prozent gelegen.

Diese IP-basierten Umsätze erwirtschaftet QSC mit Unternehmen jeder Größenordnung. Die Konzentration des Direktvertriebs auf rund 8.300 größere Mittelständler in Deutschland zahlt sich hierbei ebenso aus wie die Ausweitung des Partnervertriebs, um kleinere Unternehmen besser zu adressieren. Aufgrund der fokussierten Vertriebsstrategie konnte QSC beispielsweise im Juni 2010 die Hyundai Corporation Europe GmbH, Schwalbach, als Kunden gewinnen. In dem europäischen Drehkreuz der Hyundai Corporation kommt im Rahmen einer kompletten Telekommunikationslösung auch die virtuelle Telefonanlage IPfonie centraflex zum Einsatz.

QSC öffnet IPfonie centraflex für Drittanbieter • Die netzunabhängige Telefonanlage stößt sowohl bei größeren Mittelständlern als auch bei kleineren Betrieben auf eine positive Resonanz. QSC erweiterte daher auch im zweiten Quartal 2010 deren Funktionalitäten und öffnete sie im Mai für Applikationen von Drittanbietern. Als Erstes schuf das Unternehmen eine kostenlose Schnittstelle zur CRM-Software von salesforce.com. Damit können Mitarbeiter zu Beginn eines Gesprächs alle relevanten Informationen zu ihrem Anrufer auf dem Bildschirm einsehen.

Mit Blick auf die Bedürfnisse kleinerer Betriebe flexibilisierte QSC im abgelaufenen Quartal ihr DSL-Produktportfolio und senkte in diesem Zusammenhang einzelne Preise um bis zu einem Drittel. Das größere Produktportfolio ermöglicht es den Vertriebspartnern von QSC vor Ort noch besser, auf die individuellen Bedürfnisse ihrer Kunden einzugehen und dürfte zu einer Stärkung des Produktgeschäfts führen.

Das rundum erneuerte Produktportfolio bietet QSC seit Juni auch Resellern und Internet-Service-Providern als Wholesale-Portfolio an. Das Unternehmen setzt damit konsequent seine Strategie der Modularisierung seiner Produkte und Dienste fort, die es ermöglicht, ein Produkt über verschiedene Vertriebskanäle zu vertreiben.

Langfristige Netzkooperation mit freenet • Die IP-basierten Produkte und Dienste beruhen auf dem unternehmenseigenen Next Generation Network (NGN). Dessen Effizienz und Leistungsstärke überzeugte im Juni 2010 die freenet Cityline GmbH, ein Unternehmen der freenet Group, eine langfristige Netzkooperation über zunächst zehn Jahre abzuschließen. Hierbei übernimmt QSC das Schmalbandnetz von freenet und integriert es bis Dezember 2010 in das NGN. QSC wird danach das gesamte bestehende Verkehrsvolumen im Festnetz von freenet mit der eigenen Infrastruktur realisieren und hieraus zusätzliche Umsätze generieren.

Schmalbandnetz von freenet wird bis Dezember in das NGN integriert

Während das NGN somit auch als Plattform für Dienste von Drittanbietern an Bedeutung gewinnt, relativiert sich die Bedeutung des DSL-Netzes, und hier insbesondere das Gewicht des ADSL2+ Geschäfts. Die Zahl der angeschalteten Leitungen ging im zweiten Quartal 2010 auf 555.600 Leitungen gegenüber 575.200 am 31. März 2010 zurück. Für die rückläufigen Leitungszahlen gibt es im Wesentlichen drei Gründe: Erstens verschärft sich der Preiswettbewerb in diesem Geschäftsfeld und QSC ist nicht gewillt, für zusätzliche Umsätze auf die Erzielung einer hinreichenden Marge zu verzichten. Zweitens kommt es insbesondere in Ballungsräumen, wo QSC mit einer eigenen Infrastruktur präsent ist, zu einer Sättigung bei DSL-Anschlüssen. Und drittens nutzte gerade in Ballungsräumen eine wachsende Zahl von potenziellen DSL-Kunden das TV-Kabel auch für den breitbandigen Internetanschluss.

ERTRAGSLAGE

Bruttomarge verbessert sich auf 36 Prozent • Der Umsatzanstieg auf 104,9 Millionen Euro im zweiten Quartal 2010 resultiert aus den Erfolgen von QSC im Geschäft mit höhermargigen, IP-basierten Produkten und Diensten. Dies wiederum führte im abgelaufenen Quartal zu einem Rückgang der unter Kosten der umgesetzten Leistungen geführten Netzwerkkosten: Sie reduzierten sich auf 66,9 Millionen Euro nach 68,0 Millionen Euro im Vorjahresquartal. In der Folge stieg das Bruttoergebnis auf 38,0 Millionen Euro gegenüber 35,7 Millionen Euro; die Bruttomarge verbesserte sich auf 36 Prozent gegenüber 34 Prozent im zweiten Quartal 2009.

Bruttoergebnis steigt
um 2,3 Millionen Euro auf
38,0 Millionen Euro

BRUTTOERGEBNIS (in Mio. €)

QII/2010	38,0
QII/2009	35,7

Die Marketing- und Vertriebskosten erhöhten sich im zweiten Quartal 2010 leicht auf 10,9 Millionen Euro gegenüber 10,0 Millionen Euro im Vorjahresquartal. QSC hat im vergangenen Jahr insbesondere die indirekten Vertriebsaktivitäten weiter ausgebaut und adressiert jetzt gezielt über verschiedene Kanäle potenzielle Kunden mit einem modularen Produkt- und Serviceportfolio. Die allgemeinen Verwaltungskosten beliefen sich im zweiten Quartal 2010 auf 7,3 Millionen Euro nach 7,7 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

EBITDA-Ergebnis steigt auf 19,7 Millionen Euro • Die Konzentration auf höhermarginige, IP-basierte Umsätze sowie eine anhaltend strikte Kostendisziplin in allen Unternehmensbereichen führten im zweiten Quartal 2010 zu einem Anstieg des EBITDA-Ergebnisses auf 19,7 Millionen Euro gegenüber 19,0 Millionen Euro im Vorjahresquartal. 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. Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 19 Prozent gegenüber 18 Prozent im Vorjahresquartal.

EBITDA (in Mio. €)

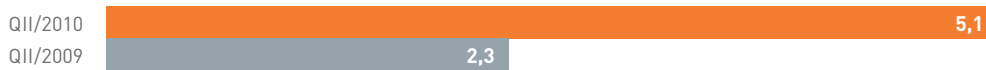


Die Abschreibungen sanken im zweiten Quartal 2010 planmäßig und lagen mit 14,6 Millionen Euro um 2,1 Millionen Euro unter dem Niveau des entsprechenden Vorjahreszeitraums von 16,7 Millionen Euro. Insbesondere kundenbezogene Investitionen für die Anschaltung von ADSL2+ Kunden im Jahr 2008 fallen im laufenden Geschäftsjahr Quartal für Quartal aus der Abschreibung heraus.

Die Abschreibungen sinken weiter auf 14,6 Millionen Euro

EBIT-Marge steigt auf 5 Prozent • Das steigende EBITDA-Ergebnis und rückläufige Abschreibungen führten im zweiten Quartal 2010 zu mehr als einer Verdoppelung des operativen Ergebnisses: Das EBIT stieg auf 5,1 Millionen Euro nach 2,3 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Die EBIT-Marge verbesserte sich auf 5 Prozent gegenüber 2 Prozent im Vorjahresquartal.

EBIT (in Mio. €)



Das Finanzergebnis belief sich im zweiten Quartal 2010 auf -0,5 Millionen Euro nach -0,7 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Vor Ertragsteuern erwirtschaftete QSC demnach ein Ergebnis von 4,6 Millionen Euro gegenüber 1,5 Millionen Euro im zweiten Quartal 2009.

Das Ergebnis je
Aktie verdreifacht
sich auf 0,03 Euro

Nahezu Vervierfachung des Konzerngewinns • Unter Berücksichtigung von Ertragsteuern in Höhe von -0,3 Millionen Euro erzielte QSC im zweiten Quartal 2010 einen Konzerngewinn in Höhe von 4,3 Millionen Euro gegenüber 1,1 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Das Ergebnis je Aktie stieg auf 0,03 Euro gegenüber 0,01 Euro im Vorjahresquartal. Nach zwei Quartalen hat QSC mit 7,5 Millionen Euro bereits einen Konzerngewinn erzielt, der über der Größe des Geschäftsjahres 2009 von insgesamt 5,5 Millionen Euro liegt.

KONZERNERGEBNIS (in Mio. €)



ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

EBITDA-Marge mit Managed Services steigt auf 24 Prozent • Die Umsätze mit Managed Services blieben im zweiten Quartal 2010 mit 18,5 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahresquartal stabil; im Vergleich zum ersten Quartal 2010 stiegen sie um 0,4 Millionen Euro. Im Lösungsgeschäft mit mittelständischen Unternehmen sieht sich QSC unverändert einer Investitionszurückhaltung quer durch alle Branchen gegenüber, die sich nach der schwersten Rezession der Nachkriegszeit nur langsam auflöst. Im Gegenzug zahlt sich die gezielte Ansprache größerer Mittelständler durch den direkten Vertrieb in einem solchen Umfeld besonders aus.

UMSATZ MANAGED SERVICES (in Mio. €)



Die Konzentration auf höhermargige Umsätze mit mittelständischen Kunden sowie eine anhaltende Kostendisziplin führten im zweiten Quartal 2010 zu einer signifikanten Ergebnisverbesserung: Das Segment Managed Services konnte das Segment-EBITDA auf 4,4 Millionen Euro gegenüber 1,9 Millionen Euro im Vorjahresquartal mehr als verdoppeln; die entsprechende Marge stieg auf 24 Prozent nach 10 Prozent im zweiten Quartal 2009.

Zugleich erwirtschaftete das Segment ein EBIT in Höhe von 1,8 Millionen Euro und damit eine EBIT-Marge in Höhe von 10 Prozent; im Vorjahr war im zweiten Quartal noch ein negatives operatives Ergebnis in Höhe von -0,7 Millionen Euro angefallen.

EBIT MANAGED SERVICES (in Mio. €)



Steigender Umsatzanteil IP-basierter Produkte • Im zweiten Quartal 2010 erzielte QSC im Segment Produkte einen Umsatz von 21,1 Millionen Euro nach 22,7 Millionen Euro im zweiten Quartal 2009. Rückläufigen Umsätzen in der konventionellen Sprachtelefonie standen hierbei steigende Umsätze mit IP-basierten Produkten gegenüber. Der Anteil von Call-by-Call und Pre-select am Segmentumsatz sank im zweiten Quartal 2010 auf 43 Prozent gegenüber 45 Prozent im Vorjahresquartal.

UMSATZ PRODUKTE (in Mio. €)



Während der Produktumsatz um 1,6 Millionen Euro zurückging, verbesserte sich das Segment-EBITDA leicht auf 4,3 Millionen Euro nach 3,9 Millionen Euro im zweiten Quartal 2009. Die Konzentration auf höhermargige Umsätze ermöglichte einen weiteren Anstieg der EBITDA-Marge auf 20 Prozent gegenüber 17 Prozent im zweiten Quartal 2009. Auch das operative Ergebnis verbesserte sich deutlich und lag mit 1,5 Millionen Euro mehr als doppelt so hoch wie im zweiten Quartal 2009 mit 0,6 Millionen Euro; die EBIT-Marge stieg in diesem Zeitraum von 3 Prozent auf 7 Prozent.

EBIT-Marge im Segment Produkte erhöht sich auf 7 Prozent

EBIT PRODUKTE (in Mio. €)



Wachsende Umsätze im
Voice-Wholesale-Geschäft
basieren auf dem NGN

Wholesale/Reseller auf Wachstumskurs • Das Segment Wholesale/Reseller profitierte auch im zweiten Quartal 2010 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 65,3 Millionen Euro gegenüber 62,3 Millionen Euro im zweiten 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 39 Prozent gegenüber 49 Prozent im zweiten Quartal 2009.

UMSATZ WHOLESAL E / RESELLER (in Mio. €)



Das umsatzstärkste Segment erwirtschaftete auch im zweiten Quartal 2010 mit 11,0 Millionen Euro gegenüber 13,2 Millionen Euro im Vorjahresquartal das höchste Segment-EBITDA. Der Rückgang lässt sich im Wesentlichen auf gestiegene Marketing- und Vertriebskosten zurückführen, 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 zweiten Quartal 2010 beliefen sich diese auf 9,1 Millionen Euro gegenüber 10,7 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Das operative Ergebnis betrug demnach 1,9 Millionen Euro nach 2,4 Millionen Euro im zweiten Quartal 2009.

EBIT WHOLESAL E / RESELLER (in Mio. €)



FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Erheblich geringere Mittelabflüsse für Investitionen und Finanzierung • Im zweiten Quartal 2010 erzielte QSC einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 13,6 Millionen Euro nach 15,2 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Im ersten Halbjahr 2010 summierte sich diese Größe auf 25,3 Millionen Euro gegenüber 39,8 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum; 2009 hatte das Unternehmen temporär noch erheblich höhere Verbindlichkeiten und Abschreibungen ausgewiesen. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag demgegenüber mit -11,2 Millionen Euro ebenso deutlich unter dem Niveau des Vorjahres von -24,1 Millionen Euro wie der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit. Letzteren konnte QSC im ersten Halbjahr 2010 auf -11,4 Millionen Euro gegenüber -20,9 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum nahezu halbieren.

Positiver Free Cashflow von 7,6 Millionen Euro • QSC steigerte im zweiten Quartal 2010 den Free Cashflow – die Differenz aus der Veränderung der liquiden Mittel und der zinstragenden Verbindlichkeiten – signifikant auf 7,6 Millionen Euro gegenüber 2,6 Millionen Euro im Vorjahresquartal und 4,6 Millionen Euro im ersten Quartal 2010. In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres verdoppelte das Unternehmen den Free Cashflow nahezu auf 12,1 Millionen Euro gegenüber 6,6 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2009.

Die liquiden Mittel, zu denen neben den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten auch die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte zählen, erhöhten sich zum 30. Juni 2010 um 2,7 Millionen Euro auf 44,0 Millionen Euro gegenüber 41,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2009. Im gleichen Zeitraum reduzierte QSC die zinstragenden Verbindlichkeiten um 9,4 Millionen Euro auf 31,1 Millionen Euro. Die Nettoliquidität, die Differenz beider Größen, erhöhte sich per 30. Juni 2010 auf 12,9 Millionen Euro gegenüber 0,7 Millionen Euro zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2009.

Nettoliquidität erhöht sich per 30. Juni 2010 auf 12,9 Millionen Euro

in T €	30.06.2010	31.12.2009
Nettoliquidität		
Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	-14.451	-22.775
Sonstige kurzfristige Schulden	-1.695	-2.774
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-15.000	-15.000
Verzinsliches Fremdkapital	-31.146	-40.549
Zuzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	43.689	40.952
Zuzüglich zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	331	330
Nettoliquidität	12.874	733

QSC senkt Schulden aus Finanzierungsleasing um 30 Prozent

Schuldenabbau und Konzerngewinn stärken Finanzkraft • Der Aufbau der Nettoliquidität ging auch im zweiten Quartal 2010 mit einem Abbau zinstragender Verbindlichkeiten einher. Insgesamt verringerten sich zum 30. Juni 2010 die langfristigen Schulden auf 46,9 Millionen Euro gegenüber 54,2 Millionen Euro zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2009. Allein die langfristigen Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen sanken in diesem Zeitraum auf 3,6 Millionen Euro gegenüber 7,3 Millionen Euro.

Die kurzfristigen Schulden gingen ebenfalls auf 88,3 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. Juni 2010 noch auf 10,9 Millionen Euro gegenüber 15,5 Millionen Euro zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2009.

Während sich die Verschuldung weiter reduzierte, erhöhte sich das Eigenkapital aufgrund des Konzerngewinns auf 167,3 Millionen Euro nach 159,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2009. In der Folge verbesserte sich die Eigenkapitalquote auf 55 Prozent nach 51 Prozent zum Jahresende 2009.

EIGENKAPITALQUOTE



Kontinuierliche Investitionen auf niedrigem Niveau • Die Investitionen beliefen sich im ersten Halbjahr 2010 auf 13,7 Millionen Euro nach 24,4 Millionen Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum. 69 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 8 Prozent entfielen auf Investitionen in die Betriebsausstattung. Aufgrund der geringen Investitionen und planmäßigen Abschreibungen ging der Wert der langfristigen Vermögenswerte in der Bilanz zum 30. Juni 2010 auf 192,8 Millionen Euro nach 209,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2009 zurück. Dagegen stieg der Wert der kurzfristigen Vermögenswerte in diesem Zeitraum auf 109,7 Millionen Euro gegenüber 101,4 Millionen Euro.

Dies resultiert zum einen aus der Abgrenzung der jährlichen Vorauszahlungen für die Nutzung der Infrastruktur der Deutschen Telekom; die Vorauszahlungen beliefen sich bilanziell am 30. Juni 2010 auf 5,8 Millionen Euro gegenüber 2,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2009. Zum anderen trug die Erhöhung der liquiden Mittel um 2,7 Millionen Euro auf 44,0 Millionen Euro zu dem Anstieg der kurzfristigen Vermögenswerte bei.

INVESTITIONEN (in Mio. €)



Solide Bilanzstruktur • Eine steigende Eigenkapitalquote und rückläufige Schulden auf der einen Seite und ein abschreibungsbedingt zurückgehender Wert der langfristigen Vermögenswerte auf der anderen Seite verbessern die Bilanzrelationen von QSC von Quartal zu Quartal deutlich. Zum 30. Juni 2010 waren die langfristigen Vermögenswerte zu 111 Prozent mit Eigenkapital und langfristigen Schulden finanziert; am 31. Dezember 2009 hatte dieses Verhältnis bei 102 Prozent gelegen. Die kurzfristigen Schulden machten am 30. Juni 2010 lediglich noch 80 Prozent der kurzfristigen Vermögenswerte aus; am 31. Dezember 2009 waren es noch 96 Prozent gewesen.

MITARBEITER

Produktivität pro Mitarbeiter steigt • Zum 30. Juni 2010 beschäftigte QSC 633 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und damit 18 weniger als am 31. März 2010. Insbesondere die 2008 angestoßene Industrialisierung von Prozessen in Abteilungen wie der Auftragsbearbeitung hat deren Effizienz entscheidend verbessert, sodass im laufenden Geschäftsjahr eine geringere Zahl von Beschäftigten höhere Umsätze erwirtschaften kann. Der Umsatz pro Mitarbeiter stieg im zweiten Quartal 2010 auf 166.000 Euro gegenüber 156.000 Euro im Vorjahresquartal; die Produktivität pro Beschäftigten erhöhte sich damit binnen Jahresfrist um 6 Prozent.

Am 30. Juni beschäftigte QSC 633 Angestellte

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erachtet QSC als wichtigstes Kapital. In den vergangenen Monaten hat das Unternehmen daher zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um die Mitarbeiterzufriedenheit weiter zu verbessern. Hierbei wurden unter anderem eine variable Gehaltskomponente für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingeführt und einheitliche Karrierewege als Fach- und als Führungskraft definiert. Ein Logbuch präsentierte darüber hinaus allen Beschäftigten die Möglichkeiten der betrieblichen Altersvorsorge sowie der Arbeitszeitgestaltung, auch bei zeitweiser Nutzung eines Heimarbeitsplatzes. Diese Maßnahmen stießen bei der Belegschaft auf positive Resonanz und trugen zu der erhofften Stärkung der Mitarbeiterbindung bei.

PRODUKTIVITÄT PRO MITARBEITER (in T €)



Hohes Engagement in der Ausbildung • QSC beschäftigte zum 1. August 2010 insgesamt 40 Auszubildende. Dies entspricht einer Ausbildungsquote von 6 Prozent. Das Unternehmen bildet Fachinformatiker, Büro- und IT-Systemkaufleute aus.

RISIKOBERICHT

Keine wesentliche Änderung der Risikolage • Im zweiten 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.

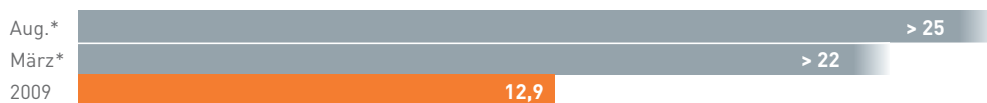
PROGNOSEBERICHT

QSC plant Verdreifachung des Konzerngewinns • Angesichts der Erfolge im Transformationsprozess erhöht QSC die Prognose für das laufende Geschäftsjahr: Das Unternehmen erwartet jetzt einen Free Cashflow von mehr als 25 Millionen Euro anstatt bislang mehr als 22 Millionen Euro; 2009 hatte QSC einen Free Cashflow von 12,9 Millionen Euro erwirtschaftet. 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.

Für 2011 plant QSC die Ausschüttung einer Dividende

Für 2011 plant QSC eine Fortsetzung dieses profitablen Wachstums, wobei die Weiterentwicklung zu einem Serviceanbieter neue Umsatz- und insbesondere Ertragspotenziale eröffnen dürfte. 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

Nachhaltigkeit des Aufschwungs nicht gesichert • Nach der deutlichen Belebung der Konjunktur im Frühjahr 2010 mehren sich die Anzeichen, dass sich hieraus nicht in jedem Fall ein nachhaltiger Aufschwung entwickelt. So trübten sich die ZEW-Konjunkturerwartungen im Juli 2010 unerwartet stark ein und liegen jetzt wieder unter dem historischen Mittelwert. Die Einschätzung der aktuellen Lage verbesserte sich demgegenüber noch einmal. Diese Stimmungsaufhellung ist in erster Linie eine Folge wachsender Exporte; die Binnenkonjunktur in Deutschland entwickelt sich weiter verhalten.

Der Telekommunikationsmarkt wird sich 2010 weiterhin zweigeteilt entwickeln: Einem anhaltenden Preiswettbewerb bei Standardprodukten stehen steigende Umsätze mit IP-basierten Produkten und Diensten gegenüber.

Überproportionales Wachstum IP-basierter Umsätze • Mit dem NGN und dem Fokus auf mittelständische Kunden ist QSC sehr gut auf den Wandel des Telekommunikationsmarktes eingestellt. Das Unternehmen erwirtschaftet von Quartal zu Quartal steigende IP-basierte Umsätze und kann so rückläufige konventionelle Umsätze mehr als kompensieren. Generell achtet das Unternehmen bei diesem Transformationsprozess 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 das Unternehmen 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 bilden die beiden wesentlichen Faktoren für die Planung von QSC, ungeachtet des laufenden Transformationsprozesses Umsatz und EBITDA zu steigern sowie den Konzerngewinn auf mehr als 16 Millionen Euro zu verdreifachen.

Verdoppelung des Free Cashflows im Jahr 2010 geplant • Angesichts der positiven Entwicklung insbesondere im zweiten Quartal 2010 plant QSC jetzt für das Gesamtjahr 2010 einen Free Cashflow von mehr als 25 Millionen Euro und damit eine Verdoppelung dieser zentralen Größe binnen Jahresfrist. Damit einher gehen hohe Mittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit, moderate Investitionen und eine steigende Eigenkapitalquote. Den Free Cashflow wird QSC 2010 für den Aufbau einer höheren Liquiditätsreserve und einen weiteren Abbau zinstragender Verbindlichkeiten nutzen; zudem dient die höhere Finanzkraft auch der geplanten Zahlung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2011. Darüber hinaus schließt QSC kleinere Akquisitionen nicht aus.

QSC räumt höherer Profitabilität Vorrang vor höheren Umsätzen ein

Konzernzwischenabschluss

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

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.04. – 30.06. 2010	01.04. – 30.06. 2009	01.01. – 30.06. 2010	01.01. – 30.06. 2009
Umsatzerlöse	104.923	103.688	210.829	211.294
Kosten der umgesetzten Leistungen	-66.881	-67.988	-135.172	-139.055
Bruttoergebnis vom Umsatz	38.042	35.700	75.657	72.239
Marketing- und Vertriebskosten	-10.911	-9.963	-22.583	-20.287
Allgemeine Verwaltungskosten	-7.335	-7.690	-14.167	-15.217
Abschreibungen (inklusive nicht zahlungswirksamer aktienbasierter Vergütung)	-14.603	-16.706	-30.236	-33.760
Sonstige betriebliche Erträge	77	943	648	1.917
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-142	-29	-244	-156
Operatives Ergebnis	5.128	2.255	9.075	4.736
Finanzerträge	29	169	148	446
Finanzierungsaufwendungen	-533	-911	-1.066	-1.836
Ergebnis vor Ertragsteuern	4.624	1.513	8.157	3.346
Ertragsteuern	-339	-387	-661	-863
Konzernergebnis	4.285	1.126	7.496	2.483
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	0,03	0,01	0,05	0,02
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	0,03	0,01	0,05	0,02

KONZERN-BILANZ (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	30.06.2010	31.12.2009
VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	117.067	126.187
Geschäfts- oder Firmenwert	49.279	49.279
Andere immaterielle Vermögenswerte	25.944	33.658
Sonstige langfristige Vermögenswerte	554	769
Langfristige Vermögenswerte	192.844	209.893
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	54.657	53.595
Vorauszahlungen	5.841	2.497
Vorratsvermögen	1.666	2.372
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	3.531	1.671
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	331	330
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	43.689	40.952
Kurzfristige Vermögenswerte	109.715	101.417
BILANZSUMME	302.559	311.310

	30.06.2010	31.12.2009
EIGENKAPITAL UND SCHULDEN		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	136.998	136.998
Kapitalrücklage	563.808	563.687
Sonstige Rücklagen	-1.129	-1.129
Konzernbilanzverlust	-532.348	-539.844
Eigenkapital	167.329	159.712
Schulden		
Langfristige Schulden		
Langfristige Schulden gegenüber Minderheitsgesellschaftern	38.954	42.580
Langfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	3.598	7.272
Wandelschuldverschreibungen	24	24
Pensionsrückstellungen	736	741
Sonstige langfristige Schulden	-	576
Passive latente Steuern	3.594	3.056
Langfristige Schulden	46.906	54.249
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	40.244	40.982
Kurzfristige Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	10.853	15.503
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	15.000	15.000
Rückstellungen	4.350	2.037
Rechnungsabgrenzungsposten	10.039	13.785
Sonstige kurzfristige Schulden	7.838	10.042
Kurzfristige Schulden	88.324	97.349
Schulden	135.230	151.598
BILANZSUMME	302.559	311.310

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 30.06. 2010	01.01. – 30.06. 2009
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Ergebnis vor Steuern	8.157	3.346
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	25.763	29.552
Nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	-9	99
Verlust aus Anlagenabgängen	586	1.430
Veränderung der Rückstellungen	2.181	-538
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-1.062	2.294
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-610	14.222
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und Schulden	-9.731	-10.561
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	25.275	39.844
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-9.242	-18.288
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-1.928	-5.794
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-11.170	-24.082
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Rückzahlung von Schulden gegenüber Minderheitsgesellschaftern	-553	-3.536
Rückzahlung sonstiger kurzfristiger und langfristiger Schulden	-1.079	-3.790
Tilgung von Schulden aus Finanzierungsleasing	-9.736	-13.581
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-11.368	-20.907
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.737	-5.145
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	40.952	48.823
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 30. Juni	43.689	43.678
Gezahlte Zinsen	1.023	1.845
Erhaltene Zinsen	142	443
Gezahlte Ertragsteuer	93	167

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				7.496	7.496
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		121			121
Saldo zum 30. Juni 2010	136.998	563.808	-1.129	-532.348	167.329
Saldo zum 1. Januar 2009	136.998	563.197	-1.141	-544.626	154.428
Gesamtergebnis				2.483	2.483
Nicht zahlungswirksame aktienbasierte Vergütung		233			233
Saldo zum 30. Juni 2009	136.998	563.430	-1.141	-542.143	157.144

ÜBERLEITUNG VOM PERIODEN- ZUM GESAMTERGEBNIS (ungeprüft)

Eurobeträge in Tausend (T €)

	01.01. – 30.06. 2010	01.01. – 30.06. 2009
Konzernergebnis und erfolgsneutral erfasste Wertänderungen des Geschäftsjahres	7.496	2.483

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 markenstarken 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. Juni 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.–30.06. 2010	01.01.–30.06. 2009
Technische Anlagen und Maschinen	559	1.378
Auswirkungen der Änderungen	559	1.378

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. Juni 2010. Im Vergleich zum 31. Dezember 2009 hat sich der Konsolidierungskreis um eine Gesellschaft erweitert; seit dem 15. Januar 2010 wird die tengo GmbH 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
01.04. – 30.06.2010					
Umsatzerlöse	18.501	21.092	65.330		104.923
Kosten der umgesetzten Leistungen	-8.367	-11.262	-47.252		-66.881
Bruttoergebnis vom Umsatz	10.134	9.830	18.078	-	38.042
Marketing- und Vertriebskosten	-3.176	-2.993	-4.742		-10.911
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.528	-2.534	-2.273		-7.335
Abschreibungen	-2.640	-2.768	-9.145		-14.553
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-20	-15	-15		-50
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-20	-21	-24		-65
Operatives Ergebnis	1.750	1.499	1.879	-	5.128
Vermögenswerte	66.822	77.200	158.537	-	302.559
Schulden	17.469	23.034	91.133	3.594	135.230
Investitionen	1.574	1.587	3.329	-	6.490
01.04. – 30.06.2009					
Umsatzerlöse	18.609	22.740	62.339		103.688
Kosten der umgesetzten Leistungen	-11.267	-12.705	-44.016		-67.988
Bruttoergebnis vom Umsatz	7.342	10.035	18.323	-	35.700
Marketing- und Vertriebskosten	-2.880	-3.882	-3.201		-9.963
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.850	-2.559	-2.281		-7.690
Abschreibungen	-2.576	-3.276	-10.737		-16.589
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-18	-23	-76		-117
Sonstiges betriebliches Ergebnis	272	305	337		914
Operatives Ergebnis	-710	600	2.365	-	2.255
Vermögenswerte	70.698	96.454	171.085	-	338.237
Schulden	27.390	33.308	117.967	2.428	181.093
Investitionen	1.377	2.785	8.707	-	12.869

in T €	Managed Services	Produkte	Wholesale / Reseller	Überleitung	Konzern
01.01. – 30.06.2010					
Umsatzerlöse	36.648	42.779	131.402		210.829
Kosten der umgesetzten Leistungen	-16.584	-22.872	-95.716		-135.172
Bruttoergebnis vom Umsatz	20.064	19.907	35.686	-	75.657
Marketing- und Vertriebskosten	-6.243	-6.426	-9.914		-22.583
Allgemeine Verwaltungskosten	-4.838	-4.938	-4.391		-14.167
Abschreibungen	-5.334	-5.619	-19.162		-30.115
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-49	-35	-37		-121
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-15	-12	431		404
Operatives Ergebnis	3.585	2.877	2.613	-	9.075
Vermögenswerte	66.822	77.200	158.537	-	302.559
Schulden	17.469	23.034	91.133	3.594	135.230
Investitionen	3.015	3.073	7.652	-	13.740
01.01. – 30.06.2009					
Umsatzerlöse	37.075	47.574	126.645		211.294
Kosten der umgesetzten Leistungen	-21.680	-26.550	-90.825		-139.055
Bruttoergebnis vom Umsatz	15.395	21.024	35.820	-	72.239
Marketing- und Vertriebskosten	-5.764	-7.745	-6.778		-20.287
Allgemeine Verwaltungskosten	-5.534	-5.141	-4.542		-15.217
Abschreibungen	-5.177	-7.334	-21.016		-33.527
Nicht zahlungswirksame					
aktienbasierte Vergütung	-35	-51	-147		-233
Sonstiges betriebliches Ergebnis	516	537	708		1.761
Operatives Ergebnis	-599	1.290	4.045	-	4.736
Vermögenswerte	70.698	96.454	171.085	-	338.237
Schulden	27.390	33.308	117.967	2.428	181.093
Investitionen	3.141	5.125	16.138	-	24.404

4 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.

in T €	Umsatzerlöse	Aufwendungen	Erhaltene Zahlungen	Geleistete Zahlungen
01.01. – 30.06.2010				
IN-telegence GmbH & Co. KG	361	30	458	35
Teleport Köln GmbH	7	2	8	5
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	84	-	116
01.01. – 30.06.2009				
IN-telegence GmbH & Co. KG	366	81	417	96
Teleport Köln GmbH	6	49	7	65
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	76	-	38

in T €	Forderungen	Schulden
30. Juni 2010		
IN-telegence GmbH & Co. KG	125	3
Teleport Köln GmbH	3	3
QS Communication Verwaltungs Service GmbH	-	5
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 zuviel 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 im ersten Halbjahr des Konzerns.

6 Vorstand

	Aktien		Wandlungsrechte	
	30.06.2010	30.06.2009	30.06.2010	30.06.2009
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	
	30.06.2010	30.06.2009	30.06.2010	30.06.2009
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	-	6.000	6.000

*Arbeitnehmersvertreter

Köln, im August 2010



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Joachim Trickl

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Köln, im August 2010



Dr. Bernd Schlobohm
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Hermann



Joachim Trickl

Kalender

Hauptversammlung

19. Mai 2011

Quartalsbericht III/2010

8. November 2010

Konferenzen / Veranstaltungen

8. September 2010

WestLB TMT Day, London

22.-24. November 2010

Deutsches Eigenkapitalforum Herbst 2010

Deutsche Börse, Frankfurt

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